**BAB IV**

**PEMBAHASAN**

1. **Paparan Data**
2. **Sejarah Singkat Perusahaan**

Mokhammad Samsul adalah seorang sarjana lulusan IAIN Sunan Ampel Tulungagung, sekaligus usahawan muda yang merintis perusahaan konveksi sejak dari awal. Keinginan yang gigih untuk menciptakan lapangan pekerjaan, membuat semangatnya semakin membara ketika melihat kondisi perekonomian yang tidak menentu. Ia bersama isterinya yang juga sarjana IAIN Tulungagung berusaha sekuat tenaga untuk mempunyai sebuah perusahaan sendiri.

 Pada tahun 1991 Mohammad Samsul dan isterinya bisa mengumpulkan modal sebesar Rp. 5.000.000,00. Perusahaan yang didirikan di bidang konveksi dengan memproduksi kaos oblong, training pack dan jenis pakaian yang terbuat dari bahan kain kaos. Pada awal berdirinya perusahaan itu dikerjakan sendiri oleh pasangan suami isteri tersebut. Keduanya bekerja tanpa mengenal lelah, bahkan sampai wajah tampan Mokhammad Samsul terlihat kusut, paras cantik sang isteri juga demikian halnya.[[1]](#footnote-2)

Pada awal berdirinya perusahaan yang didirikan ini diberi nama “ABA TAILOR.” Namun setelah lama kelamaan perkembangannya cukup menjanjikan, perusahaan ini diberi nama “ABA COLLECTION.” Maka itu ketika awal berdirinya perusahaan ini pengerjaannya dilakukan sendiri termasuk juga distribusinya. Karena itu seiring dengan perkembangannya, perusahaan ini mulai mencari karyawan yang awalnya dari tenaga-tenaga wanita.

Pada tahun 1994 perusahaan ini memperoleh kredit dari Departemen Perindustrian dengan menjadi anak asuh PLN Persero sebesar Rp. 10.000.000,00 yang akhirnya uang itu digunakan untuk membeli peralatan sepertihalnya mesin obres, mesin pengepak dan sebagainya. Dari sinilah perusahaan semakin hari semakin bertambah besar, termasuk jumlah omset dan karyawan yang ada.

Perkembangan perusahaan ini semakin hari semakin meningkat, terutama ketika musim pesta demokrasi, perusahaan banyak mendapatkan tender baik dari partai maupun dari orang-perorang yang bekerja untuk partainya. Selain itu setelah perusahaan ini semakin besar, kepercayaan pihak pemerintahpun juga bertambah, akhirnya perusahaan juga sering mendapatkan tender dari pemerintah daerah.

Kini perkembangan perusahaan cukup bagus, sekalipun masih tergolong perusahaan menengah, perusahaan ini cukup bisa diandalkan untuk pengembangan perekonomian, sebab perusahaan ini juga menyerap cukup banyak tenaga kerja.

1. **Lokasi Perusahaan**

Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu di Propinsi Jawa Timur. Kabupaten Tulungagung terletak pada posisi 111,43’ sampai dengan 112 07’ Bujur Timur dan 7 5’ sampai dengan 8 18’ lintang selatan.[[2]](#footnote-3) Batas wilayah di sebelah utara berbatasan dengan kabupaten Kediri tepatnya dengan kecamatan kras. Di sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Blitar. Di sebelah selatan berbatasan dengan Samudra Hindia dan sebelah barat berbatasan dengan kabupaten Trenggalek.Luas wilayah Tulungagung mencapai 1.150,41 km dan terbagi menjadi 19 kecamatan dan 271 desa atau kelurahan.

Sebagai salah satu kota yang berada di Propinsi Jawa Timur, Kota Tulungagung merupakan kota yang memiliki kemajuan dalam hal industri. Cukup banyak industri yang berada di Kabupaten Tulungagung.Pusat-pusat Industri baik besar maupun kecil banyak tersebar di Kabupaten Tulungagung. Jenis Industri yang ada beraneka ragam, mulai dari Idustri Kecil (pengrajin anyaman, bordir,konveksi, makanan kecil) sampai Industri Besar (Pabrik Rokok, Pabrik Kertas, Tambang Marmer, Tambang Pasir Besi, dll) semuanya ada.

Salah satu industri yang mengalami kemajuan adalah industri konveksi. Cukup banyak industri konveksi yang berdiri di Kabupaten Tulungagung. Seperti halnya di Kecamatan Kauman, Kecamatan Kedungwaru, Kecamatan Tulungagung dan di wilayah lain yang terdapat di Kabupaten Tulungagung. Dengan banyaknya industri yang berdiri, maka pengusaha konveksi yang berada di Kabupaten Tulungagung harus senantiasa bekerja lebih giat agar tetap bisa bertahan di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat.

Bahkan tidak hanya beberapa saja industri konveksi di kabupaten Tulungagung yang berhasil mengirim hasil produksinya ke luar kota bahkan ke luar pulau di Indonesia. Dengan begitu, hal tersebut sudah dapat membuktikan bahwa industri konveksi di daerah Kabupaten Tulungagung mengalami kemajuan yang sangat pesat dan signifikan. Sehingga para pengusaha industri konveksi di Kabupaten Tulungagung saat ini lebih kreatif lagi dan lebih berusaha keras untuk memajukan industri konveksi yang dimiliki.

 Di Tulungagung terdapat salah satu perusahaan konveksi yang besar, yitu perusahaan Aba Collection. Lokasi perusahaan ini berada di Jalan KH.R. Abdul Fattah 22 Mangunsari Kedungwaru Tulungagung. Letak lokasi ini sangat strategis karena berada di pinggir jalan raya yang mudah dijangkau oleh konsumen. Selain itu alat transportasi bisa masuk ke lokasi ini juga dengan mudah.

Sebagai bahan pertimbangan pengambilan lokasi perusahaan ini ada beberapa hal, antara lain:

1. Dekat dengan bahan baku

Bahan baku dapat diproleh dengan mudah di sekitar perusahaan, sehingga aktivitas produksi dapat terhindar dari keterlambatan bahan baku. Namun demikian ada juga sebagian bahan baku yang diperoleh di kota Surabaya.

1. Tersedianya tenaga kerja

Di kota banyak orang yang membutuhkan pekerjaan, sehingga mendirikan perusahaan di pinggiran kota seperti di Mangunsari ini memudahkan dalam perekrutan tenaga kerja. Selain itu, tenaga kerja yang diperoleh dari jarak yang dekat cenderung menguntungkan perusahaan karena perusahaan bisa menekan pengeluaran biaya tenaga kerja seperti halnya biaya pengangkutan atau transportasi.

1. Transportasi yang lancar

Letak perusahaan konveksi Aba Collection yang berada di pinggiran kota Tulungagung memudahkan transportasi antar kota. Sehingga konsumen yang berasal dari Kediri, Madiun, Surabaya, Sidoarjo, Malang, Pasuruan, Situbondo dan sebagainya tidak kesulitan untuk menjangkau lokasi perusahaan. Posisi ini menguntungkan perusahaan, karena perusahaan mudah dijangkau

1. **Tujuan Perusahaan**

Tujuan perusahaan merupakan titik tolak bagi terselenggaranya aktivitas fisik maupun maupun aktivitas dari manajemen untuk mengelola perusahaan. Sehingga perusahaan yang bersangkutan dihadapkan bekerja secara efektif dan efisien. Tanpa adanya tujuan maka sulitlah bagi manajemen untuk menggambarkan atau mengestimasikan apa yang harus dilakukan. Tujuan perusahaan konveksi Aba Collection dapat dibedakan menjadi tujuan jangka panjang dan jangka pendek, yang diuraikan sebagai berikut:

1. Tujuan jangka panjang

Tujuan jangka panjang merupakan tujuan yang yang ingin dicapai lebih dari 1 tahun. Tujuan ini meliputi:

1. Memperluas daerah pemasaran.

Perusahaan berkeinginan memperluas daerah pemasaran, sampai di luar propinsi. Dengan perluasan derah diharapkan dapat meningkatkan omset perusahaan.

1. Memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

Semakin berkembangnya kegiatan usaha perusahaan diharapkan dapat meningkatkan lapangan pekerjaan bagi masyarakat di sekitarnya, sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitarnya.

1. Tujuan jangka pendek

Tujuan jangka pendek merupakan tujuan yang dicapai kurang dari 1 tahun. Tujuan ini meliputi:

1. Mengoptimalkan laba perusahaan

Pengoptimalan laba perusahaan diharapkan dapat dicapai dengan semakin meningkatnya omset penjualan perusahaan, serta efisiensi usaha.

1. Menjaga kelangsungan hidup perusahaan

Perusahaan berusaha terus untuk menjaga kualitas kerja sehingga konsumen menjadi puas. Dengan semakin puasnya konsumen, diharapkan dapat meningkatkan pesanan produk, dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

1. **Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi perusahaan merupakan kerangka yang menunjukan segenap tugas untuk mencapai tujuan organisasi, struktur organisasi ini sangat penting untuk pengembangan perusahaan pada masa-masa yang akan datang. Maka struktur organisasi yang mencerminkan *job description* yang bagus akan mengantarkan perusahaan pada perkembangan yang baik. Di bawah ini penulis kemukakan struktur organisasi tersebut yang diberlakukan sejak awal berdirinya sampai sekarang.

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN KONVEKSI

ABA COLLECTION MANGUNSARI



 Sumber: Aba Collection, Tulungagung.

 Berdasarkan dokumentasi perusahaan yang penulis peroleh dari direktur perusahaan konveksi Aba Collection, tugas-tugas bagian diuraikan sebagai berikut:

1. Direktur
2. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan perusahaan baik ke dalam maupun keluar.
3. Menetapkan secara umum rencana kerja masing-masing.
4. Mengkoordinir dan mengawasi semua pembiayaan maupun keuntungan perusahaan.
5. Mengkoordinir dan mengawasi semua bagian yang ada di perusahaan.
6. Menentukan kebijakan yang ada di perusahaan dan membuat keputusan yang dianggap perlu.
7. Menetapkan rencana kerja perusahaan.
8. Bertanggung jawab atas kelancaran dan kelangsungan hidup perusahaan.
9. Bagian Produksi
10. Mengadakan persiapan, pelaksanaan dan pengawasan terhadap jalannya proses produksi.
11. Bertanggung jawab terhadap kelancaran proses produksi dan kualitas produksi.
12. Mengatur dan melaksanakan produksi sesuai dengan order produksi.
13. Mengatur keamanan dan keselamatan kerja buruh pada proses produksi.
14. Membuat daftar permintaan bahan baku yang diperlukan untuk produksi.
15. Mengatur mutu produksi serta efisiensi produksi.
16. Meneliti hasil produksi yang harus disesuaikan dengan standar pabrik.
17. Bertanggung jawab langsung pada pimpinan dalam memproses bahan atau bahan mentah menjadi barang jadi.

 Bagian Produksi membawahi:

1. Bagian Pembelian

Bagian ini berfungsi untuk memilih kualitas bahan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan serta mengadakan pembelian bahan yang dibutuhkan selama proses produksi.

1. Pengawas Produksi

Bagian ini berfungsi mengadakan penelitian terhadap bahan yang akan digunakan selama proses produksi serta mengawasi kegiatan produksi yang berlangsung.

1. Bagian Potong

Bagian ini berfungsi melakukan pemotongan terhadap bahan baku yang akan digunakan sesuai dengan pesanan.

1. Bagian Jahit

Bagian ini berfungsi untuk melakukan kegiatan penjahitan terhadap bahan baku yang sudah dipotong.

1. Bagian Sablon

Bagian ini berfungsi untuk melakukan proses penyablonan atau memberikan gambar pada bahan yang sudah selesai dijahit. Pemberian gambar ini disesuaikan dengan keinginan dari pemesan.

1. Bagian Packing

Bagian ini berfungsi mengadakan pemeriksaan terhadap produk yang sudah jadi sebelum dikirim ke pemesan serta melakukan pengemasan agar produk tidak kotor dan terlihat rapi.

1. Bagian Pemasaran
2. Mengerjakan semua hal yang berhubungan dengan pengiriman barang yang dipesan agar sampai ke tangan konsumen.
3. Promosi hasil produksi.

Bagian Pemasaran membawahi:

1. Bagian Penjualan

Bagian ini berfungsi melaporkan hasil penjualan serta memelihara hubungan yang baik dengan para pemesan.

1. Sopir

Sopir bertugas melakukan pengiriman barang yang sudah dipesan sampai ke tangan pemesan tepat waktu.

1. Bagian Keuangan
2. Mengawasi, mengelola dan mengendalikan keuangan perusahaan agar dapat sesuai dengan yang digariskan pimpinan perusahaan.
3. Mengolah data keuangan perusahaan, agar pada akhir tahun bisa dijadikan laporan keuangan perusahaan.
4. Membuat laporan keuangan perusahaan pada setiap periode tertentu.

 Pada bagian keuangan terdapat bagian administrasi yang bertugas mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran perusahaan, serta memeriksa kegiatan perusahaan saat terjadi pesanan sampai produk dikirim.[[3]](#footnote-4)

1. **Proses dan Hasil Produksi**
2. Bahan Produksi

Bahan-bahan yang digunakan untuk produksi perusahaan konveksi Aba Collection adalah:

1. Bahan Baku

Bahan baku yang diperlukan untuk produksi adalah TC BTM, TC DWT, TC KK, TC PC, Katun Combet, Adidas, Parasit, jeruk/ iris/ DF, Drill, semuanya digunakan untuk membuat kaos ataupun training.

1. Bahan Penunjang

Bahan penunjang yang digunakan adalah benang, kancing, karet cat, sablon, plastik.

1. Proses Produksi

Produksi perusahaan dilaksanakan berdasarkan tender, ataupun pesanan. Maka itu proses ini terputus-putus, maksudnya apabila tidak ada pesanan atau order maka produksi dihentikan. Proses produksi dapat dikelompokan sebagai berikut:

1. Proses pemotongan bahan

Proses pemotongan ini termasuk proses persiapan, maksudnya ialah pengerjaan pesanan konsumen. Proses ini membutuhkan waktu yang relatif lama, sebab proses ini membutuhkan kesesuaian dengan pola (semacam *arsitek*) yang akan menentukan bagaimana bentuk atau mode yang akan dibuat. Setelah proses ini selesai, maka hasilnya dikirim pada bagian penjahitan.

1. Proses menjahit

Pada proses ini menggunakan beberapa mesin yaitu mesin jahit, mesin obres, mesin dek dan mesi karet.

* Kaos Oblong

Untuk jenis kaos ini bahan langsung jahit yaitu bahan bagian lengan, didek terlebih dahulu bagian bawah dengan melipatnya. Setelah itu bahan bagian badan diobras bagian bahunya. Kemudian bagian lengan yang sudah didek disatukan dengan bagian badan dengan cara obras. Selanjutnya mengobras bagian tepi lengan langsung ke bagian bawah. Baru kemudian dipasang rip bagian leher. Tahap berikutnya adalah bagian bawah kaos disum dengan menggunakan mesin dek.

* Kaos Krah Kancing

Tahap pertama pengerjaan untuk jenis kaos ini adalah membuat tempat kancing dan pemasangan kerah dengan menggunakan mesin jahit. Seperti halnya pada jenis kaos oblong, bahan bagian lengan didek terlebih dahulu, kemudian bahan untuk badan diobras terlebih dahulu bagian bahunya. Setelah itu disatukan antara lengan dengan badan, dengan cara mengobras. Selanjutnya mengobras pada bagian tepi lengan langsung ke badan bagian bawah. Akhirnya bagian bawah kaos disum dengan mesin dek. Tahap terakhir membuat lubang kancing dan memasang kancingnya sekaligus.

1. Proses pengemasan

Setiap pesanan selesai dijahit, maka selanjutnya dilipat satu persatu, kemudian dimasukkan pada kantong plastik dan siap diambil oleh pemesannya.

1. Hasil Produksi

 Hasil produksi perusahaan konveksi Aba Collection berupa kaos, jaket dan training pack dengan jenis sebagai berikut:

1. Kaos, terdiri dari kaos oblong, kaos krah kancing dan kombinasi atau menurut spesifikasi pemesanan.
2. Jaket, terdiri dari jaket parasit dan jaket adidas.
3. Training, terdiri dari training parasit, training pack adidas, training pack jeruk/ DF.[[4]](#footnote-5)
4. **Temuan Penelitian**
5. **Strategi Promosi pada Perusahaan Konveksi Aba Collection Tulungagung Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis**

Aba Collection merupakan salah satu konveksi yang ada di Desa Mangunsari Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.Konveksi ini merupakan konveksi yang cukup maju dan pesat dalam perkembangan.Hal tersebut dapat dilihat dalam jumlah karyawan serta pemesan pakaian.yang berasal dari beberapa wilayah khususnya di Kabupaten Tulungagung.

Seperti yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya bahwa tidak hanya satu jenis saja produk yang dihasilkan oleh Aba Collection, melainkan ada beberapa jenis produk yang dihasilkan oleh konveksi ini. Yaitu Training, jaket, kaos oblong, kaos krah kancing dan produk-produk yang lain.

Adapun letak konveksi ini sangat strategis sehingga mudah untuk dijangkau oleh para konsumen. Bahkan konsumen tidak hanya datang dalam kota saja, akan tetapi cukup banyak konsumen yang datang dari luar kota seperti halnya kota Kediri, Kota Blitar, Kabupaten Trenggalek dan masih banyak lagi. Bahkan konsumen yang berasal dari luar pulau pun juga ikut berdatangan untuk memesan produk yang dihasilkan oleh konveksi ini. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha konveksi ini:[[5]](#footnote-6)

 “Konsumen yang datang di konveksi ini cukup banyak dan itu merupakan salah satu keuntungan yang kita peroleh. Karena dengan banyaknya konsumen, maka ini sebagai bukti bahwa perusahaan kami sudah cukup dikenal oleh masyarakat tidak hanya di Kota Tulungagung melaiknkan sampai luar kota seperti Kota Blitar, Kota Kediri, Kabupaten Trenggalek bahkan kota-kota lain. Bahkan kami pun juga melayani orang yang berasal dari luar pulau seperti Sumatra, Jakarta, Timor Leste dan wilayah lain di Indonesia.”

 Dengan banyaknya konsumen yang berdatangan, maka hal ini merupakan sesuatuyang sangat bagus dan mendukung Aba Collection untuk membuka cabang konveksi di tempat lain. Sehingga perusahaan lebih dikenal masyarakat dengan baik serta semakin banyak konsumen yang berdatangan. Tentunya dengan membuka cabang di tempat lain, maka akan mengalami penambahan jumlah karyawan di dalam perusahaan ini. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha konveksi ini:[[6]](#footnote-7)

“Sebenarnya saya sebagai pimpinan dari konveksi ini, sangat menginginkan untuk membuka cabang konveksi di tempat lain. Mengingat cukup banyak pemesan yang berdatangan.Akan tetapi, kami belum terlalu siap, karena harus menyiapkan manajemen yang bagus terlebih dahulu untuk membuka cabang baru.”

 Tentunya perkembangan Aba Collection seperti saat ini, tidak dilakukan dengan cara yang mudah. Jatuh bangun pengusaha konveksi ini untuk melakukan pengembangan konveksi supaya konveksi ini lebih mengalami kemajuan.Akan tetapi, pengusaha Aba Collection menggunakan kegagalan yang dialami tersebut sebagai cambuk bagi dirinya untuk tetap berusaha demi mendapatkan sesuatu yang maksimal.

 Begitupun dengan banyaknya konsumen yang ada sekarang.Yang pasti banyaknya konsumen yang berdatangan seperti sekarang ini, tidak didapatkan begitu saja oleh Aba Collection.Dengan mengeluarkan produk yang sesuai dengan selera konsumen serta pelayanan yang baik merupakan usaha yang paling penting untuk dilakukan oleh konveksi ini. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Aba Collection:[[7]](#footnote-8)

“Dalam menarik perhatian konsumen serta konsumen tetap percaya dengan produk yang kami hasilkan, kami selalu menyesuaikan dengan selera konsumen serta kami berusaha melayani konsumen dengan baik.Dengan begitu, kami yakin perusahaan ini akan semakin maju serta semakin banyak konsumen yang berdatangan.”

 Dengan banyaknya konsumen yang berdatangan di konveksi ini, merupakan bukti bahwa perusahaan ini cukup mendapat keberhasilan dalam melakukan bisnis. Apalagi konsumen yang dating tidak hanya dari wilayah kabupaten Tulungagung, melainkan berasal dari luar kota seperti kota Blitar, Kota Malang, Kota Kediri, Kabupaten Trenggalek bahkan berasal dari luar pulau juga. Seperti halnya Pulau Kalimantan, Pulau Sumatra dan Pulau lain yang ada Di Indonesia.Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Aba Collection:[[8]](#footnote-9)

“Perusahaan ini bahkan terdapat konsumen yang ada di luar kota. Pengirimnannyapun kadang sampai menggunakan paketan. Ini di karenakan konsumen mengetahui kualitas produk perusahaan ini.”

 Semakin banyak konsumen semakin besar tantangan yang dihadapi oleh perusahaan ini. Seperti halnya, ketepatan waktu penyelesaian pesanan yang dipesan oleh konsumen, ketelitian dalam mengerjakan barang yang dipesan oleh konsumen Karena jika mengalami keterlambatan dalam menyelesaikan barang yang dipesan konsumen serta terdapat kekeliriuan dalam mengerjakan barang yang telah dipesan oleh konsumen (tidak sesuai dengan pesanan atau keinginan konsumen) maka kepercayaan konsumen terhadap perusahaan ini akan berkurang. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Aba Collection:[[9]](#footnote-10)

“Tidak jarang perusahaan ini mendapat pesanan banyak dari konsumen. Hal ini selain mendatangkan keuntungan yang melimpah dari perusahaan akan tetapi juga merupakan tantangan yang cukup berat bagi perusahaan. Karena perusahaan harus benar-benar tepat waktu menyelesaikan barang pesanan yang dipesan oleh konsumen serta barang yang dikirim harus sesuai dengan keinginan konsumen sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen”

 Dalam mendapat konsumen yang banyak seperti yang telah didapatkan oleh perusahaan Aba Collection ini tidaklah diperoleh begitu saja.Tentunya perusahaan ini melakukan beberapa usaha untuk memasarkan barang hasil produksinya. Sehingga barang yang diproduksi diminati oleh masyarakat. Disamping itu perusahaan ini dikenal oleh banyak masyarakat. Hingga pada akhirnya perusahaan konveksi Aba Collection mendapat banyak konsumen. Seperti yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan: [[10]](#footnote-11)

“Saya pernah bertanya kepada konsumen dari mana mereka tahu tentang produk Aba Collection. Katanya mereka mengetahui dari teman-temannya yang seprofesi, dan menganjurkan untuk membeli dagangan di perusahaan ini.”

 Seperti halnya perusahaan lainnya, untuk menarik konsumen, perusahaan ini melakukan usaha promosi. Dengan promosi, maka perusahaan ini dapat dikenal oleh masyarakat sehingga barang hasil produksinya dapat laku terjual. Seperti yang telah dijelaskan oleh pengusaha Aba Collection:[[11]](#footnote-12)

“Untuk mendapatkan konsumen yang semakin lama semakin banyak, kami melakukan usaha sebagaimana perusahaan lain lakukan.Yaitu melalui promosi. Promosi bagi kami merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh perusahaan sehingga perusahaan tersebut dapat berhasil dan mendapatkan apa yang menjadi tujuan pokok perusahaan”

 Hanya saja promosi yang dilakukan oleh perusahaan berbeda-beda. Adapun promosi yang dilakukan oleh Aba Collection pertama kali berdiri yaitu hanya sekedar melalui percakapan biasa kepada masyarakat. Hal itu tidaklah mudah dilakukan oleh perusahaan. Meskipun tidak membutuhkan dana yang banyak untuk melakukan promosi melalui percakapan secara langsung kepada masyarakat, pengusaha sering kali mendapat ujian dalam melakukian promosi seperti halnya tidak dihiraukan oleh masyarakat sekitar serta mendapat ejekan dari masyarakat. Akan tetapi hal tersebut tidaklah dihiraukan oleh penguasaha Aba Collection. Pengusaha perusahaan ini terus berusaha untuk melakukan promosi demi memperkenalkan barang hasil produksinya bersama bebearap orang karyawan. Seperti halnya yang telah dijelaskan oleh pengusaha Aba Collection:[[12]](#footnote-13)

“Pertama kali perusahaan ini berdiri, saya melakukan promosi secara individu dan tidak ditemani oleh satu orangpun. Saya melakukannya dengan cara berbincang langsung dengan masyarakat atau biasa disebut dengan cara lisan. Sering saya mendapat ejekan serta sindirian dari masyarakat akan tetapi saya tidak menghiraukan sama sekali. Saya tetap berusaha untuk mempromosikan barang hasil produksi saya dan beberapa orang karyawan saya demi mencapai tujuan usaha yang saya dirikan.”

 Pengusaha Aba Collection merupakan orang yang ulet, pantang menyerah dan tidak mudah putus asa. Sehingga dengan berbagai upaya yang dilakukan dapat membuahkan hasil yang cukup baik bagi perusahaan. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Aba Collection:[[13]](#footnote-14)

“Bapak meruapakan sosok pengusaha yang tidak mengenal kata putus asa dalam menjalankan usahanya. Beliau merupakan orang yang ulet dan selalu maksimal dalam melaukan pekerjaannnya.Sehingga usaha yang didirikan berjalan dengan baik. Dan mendapat kepercayaan baik dari masyarakat”

 Sehingga dengan usaha yang dilakukan oleh pengusaha konveksi ini, konveksi ini semakin banyak memperoleh konsumen. Dan promosi secara langsung tidak dilakukan lagi oleh pengusaha. 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 hasil produksi perusahaan konveksi ini melakukan promosi. Sehingga konsumen menceritakan secara langsung kepada masyarakat dimanakah ia memesan pakaian yang hendak dibelinya. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan Konveksi Aba Collection:[[14]](#footnote-15)

“Setelah perusahaan mengalami kemajuan seperti saat ini, perusahaan ini tidak melakukan promosi secara lisan kepada masyarakat ataupun melakukan promosi melalui selebaran atau brosur. Akan tetapi perusahaan ini dapat dikenal oleh masyarakat dari mulut ke mulut. Sehingga konsumen yang membeli atau memesan barang hasil produksi perusahaan ini menyampaikan kepada orang lain dimanakah mereka membeli baju atau memesan baju. Dengan begitu, perusahaan memperoleh banyak konsumen tanpa harus melakukan promosi yang berlebihan”

 Meskipun promosi seara lisan tidak diberlakukan secara efektif seperti dulu, perusahaan ini terutama pengusaha melakukan promosi secara lisan kepada masyarakat jika terdapat sepi order. Sehingga, jika sepi konsumen yang memesan barang produksi konveksi ini, pengusaha memproduksi barang sendiri dan dititipkan ke toko-toko yang tersebar di provinsi Jawa Timur. Disitulah pengusaha juga melakukan promosi secara lisan. Akan tetapi cara yang demikian tidak sering dilakuakn mengingat banyak konsumen yang datang ke konvesi ini untuk memesan pakaian. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha Aba Collection.;[[15]](#footnote-16)

“Kami tidak melakukan promosi dalam bentuk apaun mengingat suda cukup masyarakat tahu. Sehingga perusahaan ini dapat dikenala masyarakat dari mulu ke mulut. Akan tetapi, jika terdapat sepi pesanan saya memproduksi barang sendiri dan saya taruh ke toko-toko pakaian di kota yang tersebar di Jawa Timur. Sekalian disitu saya melakukan promosi secara lisan. Hanya saja cara demkian tidak sering saya lakukan.”

Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan ini tidak melakukan usaha promosi secara langsung sebagaimana yang telah dilakukan oleh perusahaan lain. Perusahaan ini cukup melakukan promosi melalui usaha perusahaan itu sendiri yaitu menghasilkan pakaian yang sesuai dengan selera konsumen serta tidak mengecewakan konsumen. Hanya saja ketika terdapat sepi pemesan, pengusaha memproduksi barang sendiri dan distaruh di toko-toko pakaian yang ada di kota provinsi Jawa timur. Akan tetapi cara demikian tidak sering dilakukan.

1. **Strategi Promosi pada Perusahaan Konveksi Aba Collection Tulungagung Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Ditinjau dari Ekonomi Islam**

 Islam merupakan agama yang mayoritas dipeluk oleh masyarakat Indonesia. Karena masyarakat Indonesia menganggap bahwa agama yang mudah serta tidak mempersulit orang yang memeluknya. Hanya saja sering kali seseorang yang memeluk agama Islam melakukan hal-hal yang telah dilarang oleh agama Islam itu sendiri. Seperti halnya melakukan pencurian, perampokan, judi serta hal-hal lain yang telah dilarang oleh agama Islam. Padahal mereka mengerti, jika mereka melakukan hal-hal yang telah dilarang keras oleh Islam.Mereka akan mendapat siksa bahkan mendapat Adzab darinya.

 Dalam Islam, kita mengenal apa yang disebut dengan Syari’ah. Syari’ah merupakan hukum Islam yang diperuntukkan oleh umat khususnya bagi mereka yang beraga Islam untuk mengatur kehidupan merekla supaya mereka berbuat lebih baik lagi dalam segala hal. Salah satunya dalam hal melakukan kegiatan ekonomi. Mengingat cukup banyak pengusaha muslim yang pernah melakukan kecurangan dalam melakukan usaha hanya untuk mendapatkan keuntungan yang melimpah bahkan tanpa menghiraukan kesejahteraan karyawan yang bekerja dalam perusahaan tersebut.

 Seperti halnya perusahaan konveksi Aba Collection. Dalam melaksakanakan kegiatan usahanya, tetap berpegang teguh dengan ajaran agama. Sehingga segala larangana atau bentuk kegiatan yang menyimpang dari Islam benar-benar dijauhi oleh perusahan konveksi ini. Seperti halnya apa yang telah dijelaskan oleh pengusaha Aba Collection:[[16]](#footnote-17)

“Dalam menjalankan usaha, saya pribadi khususnya, dan karyawan karyawan saya pada umumnya tidak melakukan kegiatan usaha yang menyimpang dari agama Islam. Karena kami tau bahwa jika suatu usaha yang dijalankan melakukan kegiatan yang menyimpang dari agama Islam, maka hasil yang diperolehnyapun tidak akan membawa berkah. Bahkan akanmendatangkan musibah bagi kami. “

 Dengan melakukan kegiatan yang tidak menyimpang dari agama Islam, usaha ini cukup mengalami perkembangan yang baik. Masyarakat banyak yang percaya akan barang yang diproduksi oleh perusahaan ini memiliki kualitas yang bagus. Bahkan karyawan punnyaman untukmelakukan kegiatan di perusahaan ini. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan:[[17]](#footnote-18)

“Kami ssebagai karyawan sangat nyaman bekerja di perusahaan ini. Selain bapak juga baik kepada kami, kegiatan produksi atau kegiatan lainyang dilakukan tidak menyimpang dari agama. Dimulai dari proses pemroduksian bahkan sampai barang produksi sampai ke tangan konsumen. Kami melakukannya dengan senang hati.”

 Bahkan dalam melaksanakan kegiatan, demi kelancaran usaha yang dijalankan pengusaha konveksi ini selalu menjunjung tinggi nilai-nilai agama Islam dan mengaplikasikannya. Dan itupun juga diterapkan kepada para karyawannya.Hal penting yang dilakukan adalah:

1. Sholat Berjamaah
2. Tawakkal
3. Rajin bersedekah.

Hal ini sebagaimana yang telah dijelaskan oleh penguasaha konveksi:[[18]](#footnote-19)

“Dalam menjalankan usaha ada beberapa hal yang sering saya lakukan Dan itupun juga saya terapkan kepada para karyawan saya. Karena saya yankin dengan melakukan hal tersebut, usaha yang saya dirikan akan lancar dan mendapat berkah dari Allah SWT. Ketiga hal tersebut adalah sholat berjamaah, tawakkal, serta bersedekah. Karena bagi saya dalam menjalankan usaha, jika tidak diiringi dengan berdo’a maka akan sia-sia. Karena keberhsilan apapun hanya dapat kita peroleh dari Allah SWT. Da jika kita sudah mendapatkan apa yang kita mau alangkah baiknya kita menyedekahkan apa yang kita dapatan kepada orang yang memebtuhkan. Karena apa yang kitaperoleh saat ini terdapat hak oraang yang membutuhkan”

 Pemilik perusahaan juga menganjurkan bahkan menyuruh kepada semua karyawannya untuk sholat berjamaah. Di perusahaan ini sholat berjamaah sangatditekankan bahkan samapai ada pemerikasaan ketika tidak ada yang ikut solat berjamaah. Sebagaimana yang dijelaskan oleh salah atu karyawan:[[19]](#footnote-20)

“Di sini kami diwajibkan untuk selalu sholat berjamaah. Bahkan itu sudah seperti peraturan di perusahaan ini yang harus di patuhi. Dan apabila kami tidak melaksanakan solat berjamaah nanti ada hukumannya dari si bos.”

 Sebagaimana yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, bahwa utuk mendapatkan konsumen yang banyak, perusahaan ini melakukan dengan cara promosi sebagaimana yang telah dilakukan oleh perusahaan lain dalam memasarkan barang hasil produksinya. Hanya saja dalam melakukan promosi ketika pertama kali perusahaan ini berdiri, pengusaha melakukannya dengan cara lisan. Akan tetapi semakin lama cara tersebut tidak diterapkan secara efektif mengingat cukup banyak konsumen yang datang. Perusahaan ini pun juga tidak melakukan promosi melalui media lain. Sebagaimana yang dijelaskan oleh satu karyawan:[[20]](#footnote-21)

“Perusahaan ini tidak pernah menggunakan media apapun untuk mempromosikan produksinya. Bahkan di barang-barang produksi tidak terdapat label-label dari perusahaan ini.”

Akan tetapi perlu diketahui, meskipun promosi secara lisan tidak dilakukan secara efektif seperti dulu. Perusahaan melakukan promosi secara lisan jika terdapat sepi order dari konsumen. Jadi jika terdapat sepi pesanan dari konsumen, perusahaan ini memproduksi barang dan dititipkan di toko-toko sekalian perusahaan ini melakukan promosi secara lisan kepada toko tersebut. Sebagaimana yang dijelaskan oleh salah satu karyawan:[[21]](#footnote-22)

“Saat order sepi, kami tetap memproduksi barang yaitu kaos singlet. Selanjutnya bagian pemasaran menitipkannya di toko-toko. Ini untuk menanggulangi ketika sepi order.”

 Dalam melakukan promosi secara lisan, perusahaan pengusaha benar-benar melakukannya dengan jujur dan tidak ada yang ditutup-tutupi. Apa yang menjadi kekurangan dan kelebihan dari barang hasil produksi disampaikan begitu aja tanpa ada keberatan sedikitpun kepada konsumen atau toko yang dititpi. Perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk memasarkan barang hasil produksinaya. Karena pengusaha memiliki tekad yang kuat bahawa apa yang menjadi tujuan perushaan dapat tercapai. Adapaun tujuan utama dari pengusaha adalah konsumen dapat puas menikmati barang hasil produksi, mendapat keuntungan yang diperoleh dengan cara yang halal, dapat mensejahterakan karyawan serta dapat melakukan sedekah kepada orang lain dari hasil yang diperoleh. Sebagaimana yang telah dijelaskan leh pengusaha konveksi ini:[[22]](#footnote-23)

“Dalam berusaha saya memiliki beberapa tujuan dimana tujuan yang saya miliki semata-mata tidak hanya untuk saya sendiri akan tetapi juga untuk orang lain diantaranya adalah konsumen dapat puas dengan barang hasil produksi perusahaan saya, saya memeperoleh keuntungfan dengan cara yang halal, saya dapat mensejahterakan karyawan serta yang palingpenting adalah saya bisa bersedekah kepada orang yang membutuhkan dari keuntungan yang saya peroleh.”

 Hal tersebut dilakukan oleh pengusaha karena pengusaha konveksi ini sadar betul akan ajaran Islam yang dimilikinya. Di samping itu, pengusaha juga menyadari bahwa apa yang diperolehdi dunia ini tidaklah kekal. Apa yang kita miliki saat ini adalah ujian dari Allah SWT. Jadi dalam melakukan kegiatan apapun termasuk dalam melakukan pekerjaan, pengusaha konveksi ini benar-benar dilandasi sesuai dengan ajaran Islam.

 Bahkan sebelum melakukan promosi, pengusaha selalu mengucapkan bismillah terlebih dahulu dengan harapan apa yang dilakkannya senantiasa mendapat berkah dari Allah SWT serat kegiatan yang dilakukan berjalan dengan lancar. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha:[[23]](#footnote-24)

“Dalam melakukan promosi, saya selalu mengucapkan bismillahirrohmanirrohim terlebih dahulu. Karena saya sangat berharap apa yangsaya lakukan bermanfaat bagi ortang lain serta Allah memberi berkah yang melimpah tentang apa yang saya kerjakan.”

 Di samping itu, dalam melakukan penjualan barang hasil produksinya, pengusaha ini menetapakan harga yang mana harga tersebut tidak memberatkan konsumen. Dalam artian keuntungan yang didapatkan setiap penjualansatu barang tidak terlalu banyak. Akan tetapi disesuaikan dengan harga pasar. Karena menurut beliau, inilah hal yang cukup penting untuk tetap dilakukan oleh seorang pengusaha dalam melakukan usaha. Karena pengusaha ini berpendapat jika seoarang pengusaha menetapkan harga yang melebihi dari harga pasar dan mengambil keuntungan yang terlalu banayak maka konsumen akan lari. Di samping itu hal tersebutmerupakan kegiatan yang dilarang oleh Islam. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh penguasaha konvesi:[[24]](#footnote-25)

“Jadi pada intinya apa yang saya lakukan dalam kegiatan promosi berusaha untuk menjauhi apa yang dilarang oleh syariah. Karena saya berfikir kita mendirikan usaha, tidak hanya mementingkan kepentingan saya sendiri akan tetapi juga kepentingan orang lain seperti halnya konsumen dan karyawan saya.”

 Dari sinilah dapat dikatakan bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh pengusaha sangat memegang teguh pinsip syariah dan berusaha untuk menghindari apa yang dilarang oleh syari’ah salah satunya dalam berwirausaha.

1. **Pembahasan**
2. **Strategi Promosi pada Perusahaan Konveksi Aba Collection Tulungagung Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis**

 Aba Collection merupakan salah satu konveksi yang ada di Desa Mangunsari Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung. Konveksi ini merupakan konveksi yang cukup maju dan pesat dalam perkembangan. Hal tersebut dapat dilihat dalam jumlah karyawan serta pemesan pakaian.yang berasal dari beberapa wilayah khususnya di Kabupaten Tulungagung.

Seperti yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya bahwa tidak hanya satu jenis saja produk yang dihasilkan oleh Aba Collection, melainkan ada beberapa jenis produk yang dihasilkan oleh konveksi ini. Yaitu Training, jaket, kaos oblong, kaos krah kancing dan produk-produk yang lain.

Adapun letak konveksi ini sangat strategis sehingga mudah untuk dijangkau oleh para konsumen. Bahkan konsumen tidak hanya datang dalam kota saja, akan tetapi cukup banyak konsumen yang datang dari luar kota seperti halnya kota Kediri, Kota Blitar, Kabupaten Trenggalek dan masih banyak lagi. Bahkan konsumen yang berasal dari luar pulau pun juga ikut berdatangan untuk memesan produk yang dihasilkan oleh konveksi ini.

Dengan banyaknya konsumen yang berdatangan, maka hal ini merupakan sesuatu yang sangat bagus dan mendukung Aba Collection untuk membuka cabang konveksi di tempat lain. Sehingga perusahaan lebih dikenal masyarakat dengan baik serta semakin banyak konsumen yang berdatangan. Tentunya dengan membuka cabang di tempat lain, maka akan mengalami penambahan jumlah karyawan di dalam perusahaan ini.

Tentunya perkembangan Aba Collection seperti saat ini, tidak dilakukan dengan cara yang mudah. Jatuh bangun pengusaha konveksi ini untuk melakukan pengembangan konveksi supaya konveksi ini lebih mengalami kemajuan. Akan tetapi, pengusaha Aba Collection menggunakan kegagalan yang dialami tersebut sebagai cambuk bagi dirinya untuk tetap berusaha demi mendapatkan sesuatu yang maksimal.

Begitupun dengan banyaknya konsumen yang ada sekarang. Yang pasti banyaknya konsumen yang berdatangan seperti sekarang ini, tidak didapatkan begitu saja oleh Aba Collection. Dengan mengeluarkan produk yang sesuai dengan selera konsumen serta pelayanan yang baik merupakan usaha yang paling penting untuk dilakukan oleh konveksi ini.

Semakin banyak konsumen semakin besar tantangan yang dihadapi oleh perusahaan ini. Seperti halnya, ketepatan waktu penyelesaian pesanan yang dipesan oleh konsumen, ketelitian dalam mengerjakan barang yang dipesan oleh konsumen Karena jika mengalami keterlambatan dalam menyelesaikan barang yang dipesan konsumen serta terdapat kekeliriuan dalam mengerjakan barang yang telah dipesan oleh konsumen (tidak sesuai dengan pesanan atau keinginan konsumen) maka kepercayaan konsumen terhadap perusahaan ini akan berkurang.

Dalam mendapat konsumen yang banyak seperti yang telah didapatkan oleh perusahaan Aba Collection ini tidaklah diperoleh begitu saja. Tentunya perusahaan ini melakukan beberapa usaha untuk memasarkan barang hasil produksinya. Sehingga barang yang diproduksi diminati oleh masyarakat. Disamping itu perusahaan ini dikenal oleh banyak masyarakat. Hingga pada akhirnya perusahaan konveksi Aba Collection mendapat banyak konsumen.

Seperti halnya perusahaan lainnya, untuk menarik konsumen, perusahaan ini melakukan usaha promosi. Dengan promosi, maka perusahaan ini dapat dikenal oleh masyarakat sehingga barang hasil produksinya dapat laku terjual.

Hanya saja promosi yang dilakukan oleh perusahaan berbeda-beda. Adapun promosi yang dilakukan oleh Aba Collection pertama kali berdiri yaitu hanya sekedar melalui percakapan biasa kepada masyarakat. Hal itu tidaklah mudah dilakukan oleh perusahaan. Meskipun tidak membutuhkan dana yang banyak untuk melakukan promosi melalui percakapan secara langsung kepada masyarakat, pengusaha sering kali mendapat ujian dalam melakukian promosi seperti halnya tidak dihiraukan oleh masyarakat sekitar serta mendapat ejekan dari masyarakat. Akan tetapi hal tersebut tidaklah dihiraukan oleh penguasaha Aba Collection. Pengusaha perusahaan ini terus berusaha untuk melakukan promosi demi memperkenalkan barang hasil produksinya bersama beberapa orang karyawan.

Pengusaha Aba Collection merupakan orang yang ulet, pantang menyerah dan tidak mudah putus asa. Sehingga dengan berbagai upaya yang dilakukan dapat membuahkan hasil yang cukup baik bagi perusahaan.

Dengan usaha yang dilakukan oleh pengusaha konveksi ini, konveksi ini semakin banyak memperoleh konsumen. Dan promosi secara langsung tidak dilakukan lagi oleh pengusaha. 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 hasil produksi perusahaan konveksi ini melakukan promosi. Sehingga konsumen menceritakan secara langsung kepada masyarakat dimanakah ia memesan pakaian yang hendak dibelinya.

Meskipun promosi seara lisan tidak diberlakukan secara efektif seperti dulu, perusahaan ini terutama pengusaha melakukan promosi secara lisan kepada masyarakat jika terdapat sepi order.Sehingga, jika sepi konsumen yang memesan barang produksi konveksi ini, pengusaha memproduksi barang sendiri dan dititipkan ke toko-toko yang tersebar di provinsi Jawa Timur. Disitulah pengusaha juga melakukan promosi secara lisan. Akan tetapi cara yang demikian tidak sering dilakuakn mengingat banyak konsumen yang datang ke konvesi ini untuk memesan pakaian.

 Dapat dikatakan bahwa perusahaan ini tidak melakukan usaha promosi secara langsung sebagaimana yang telah dilakukan oleh perusahaan lain. Perusahaan ini cukup melakukan promosi melalui usaha perusahaan itu sendiri yaitu menghasilkan pakaian yang sesuai dengan selera konsumen serta tidak mengecewakan konsumen. Hanya saja ketika terdapat sepi pemesan, pengusaha memproduksi barang sendiri dan distaruh di toko-toko pakaian yang ada di kota provinsi Jawa timur. Akan tetapi cara demikian tidak sering dilakukan.

 Dari beberapa penjelasan terkait dengan praktik promosi yang dilakukan oleh Aba Collection, perusahaan ini menggunakan promosi dengan cara lisan. Mengingat terdapat beberapa cara yang dilakukan oleh perusahaan yaitu:

1. Lisan,
2. Melalui Internet,
3. Melalui selebaran,
4. Dan lain-lain.

 Akan tetapi promosi tersebut dilakukan secara efektif ketika perusahaan itu baru saja berdiri. Akan tetapi saat ini, perusahaan tidak melakukan promosi secara efektif melalui lisan. Promosi secara lisan hanya dilakukan ketika terdapat sepi pesanan. Sehingga masyarakat mengetahui perusahaan ini hanya dari mulut ke mulut yaitu dari orang yang pernah mengkonsumsi barang hasil produksi perusahaan ini. Akan tetapi, perusahaan juga tidak melakukan promosi dalam bentuk apapun seperti yang telah disebutkan di atas.

 Padahal terdapat manfaat yang dapat dirasakan oleh perusahaan tersebut jika ia tetap melakukan promosi dengan baik yang berkaitan dengan barang hasil produksinya. Adapun manfaat yang dapat diperoleh adalah sebagia berikut:

1. Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen.
2. Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk.
3. Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian  produk hingga sampai ke konsumen.
4. Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran.
5. Mengetahui strategi promosiyang tepat kepada para konsumen.
6. Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya.
7. Menciptakan *image* sebuah produk dengan adanya promosi.

 Strategi [Promosi Perusahaan](http://souvenirflashdiskmurah.com/usb-promosi/) sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan barang dan jasa yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Selain itu kegiatan promosi juga memberikan kemudahan dalam merencanakan strategi pemasaran selanjutnya, karena biasanya kegiatan promosi dijadikan sebagai cara berkomunikasi langsung dengan calon konsumen. Sehingga kita dapat memperoleh informasi akurat dari para konsumen, mengenai respon produk yang kita tawarkan.

 Akan tetapi manfaat promosi tidak begitu dirasakan sepenuhnya oleh pengusaha konveksi Aba Collection karena promosi secara lisan hanya dilakukan di awal berdirinya perusahaan serta jika terdapat sepi pemesan. Mengingat konsumen yang memesan dan mengenal perusahaan ini sudh cukup banyak.

1. **Strategi Promosi pada Perusahaan Konveksi Aba Collection Tulungagung Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Ditinjau dari Ekonomi Islam**

 Dalam melaksakanakan kegiatan usahanya, tetap berpegang teguh dengan ajaran agama. Sehingga segala larangana atau bentuk kegiatan yang menyimpang dari Islam benar-benar dijauhi oleh perusahan konveksi ini.

 Dengan melakukan kegiatan yang tidak menyimpang dari agama Islam, usaha ini cukup mengalami perkembangan yang baik. Masyarakat banyak yang percaya akan barang yang diproduksi oleh perusahaan ini memiliki kualitas yang bagus. Bahkan karyawan punnyaman untukmelakukan kegiatan di perusahaan ini.

 Bahkan dalam melaksanakan kegiatan, demi kelancaran usaha yang dijalankan pengusaha konveksi ini selalu menjunjung tinggi nilai-nilai agama Islam dan mengaplikasikannya. Dan itupun juga diterapkan kepada para karyawannya.Hal penting yang dilakukan adalah:

1. Sholat Berjamaah
2. Tawakkal
3. Rajin beribadah.

 Sebagaimana yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, bahwa utuk mendapatkan konsumen yang bayak, perusahaan ini melakukan dengan cara promosi sebagaimana yang telah dilakukan oleh perusahaan lain dalam memasarkan barang hasil produksinya. Hanya saja dalam melakukan promosi ketika pertama kali perusahaan ini berdiri, pengusaha melakukannya dengan cara lisan. Akan tetapi semakin lama ara tersebut tidak diterapkan secara efektif mengingat cukup banyak konsumen yang datang. Perusahaan ini pun juga tidak melakukan promosi melalui media lain.

 Akan tetapi perlu diketahui, meskipun promosi secara lisan tidak dilakukan secara efektif seperti dulu. Perusahaan melakukan promosi secara lisan jika terdapat sepi order dari konsumen. Jadi jika terdapat sepi pesanan dari konsumen, perusahaan ini memproduksi barang dan dititipkan di toko-toko sekalian perusahaan ini melakukan promosi secara lisan kepada toko tersebut.

 Dalam melakukan promosi secara lisan, perusahaan pengusaha benar-benar melakukannya dengan jujur dan tidak ada yang ditutup-tutupi.Apa yang menjadi kekurangan dan kelebihan dari barang hasil produksi disampaikan begitu saja tanpa ada keberatan sedikitpun kepada konsumen atau toko yang dititipi. Perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk memasarkan barang hasil produksinaya. Karena pengusaha memiliki tekad yang kuat bahawa apa yang menjadi tujuan perushaan dapat tercapai. Adapaun tujuan utama dari pengusaha adalah konsumen dapat puas menikmati barang hasil produksi, mendapat keuntungan yang diperoleh dengan cara yang halal, dapat mensejahterakan karyawan serta dapat melakukan sedekah kepada orang lain dari hasil yang diperoleh.

 Hal tersebut dilakukan oleh pengusaha karena pengusaha konveksi ini sadar betul akan ajaran Islam yang dimilikinya. Di samping itu, pengusaha juga menyadari bahwa apa yang diperolehdi dunia ini tidaklah kekal. Apa yang kita miliki saat ini adalah ujian dari Allah SWT. Jadi dalam melakukan kegiatan apapun termasuk dalam melakukan pekerjaan, pengusaha konveksi ini benar-benar dilandasi sesuai dengan ajaran Islam.

 Bahkan sebelum melakukan promosi, pengusaha selalu mengucapkan bismillah terlebih dahulu dengan harapan apa yang dilakkannya senantiasa mendapat berkah dari Allah SWT serat kegiatan yang dilakukan berjalan dengan lancar.

 Di samping itu, dalam melakukan penjualan barang hasil produksinya, pengusaha ini menetapkan harga yang mana harga tersebut tidak memberatkan konsumen. Dalam artian keuntungan yang didapatkan setiap penjualan satu barang tidak terlalu bayak. Akan tetapi disesuaikan dengan harga pasar.Karena menurut beliau, inilah hal yang cukup penting untuk tetap dilakukan oleh seorang pengusaha dalam melakukan usaha. Karena pengusaha ini berpendapat jika seoarang pengusaha menetapkan harga yang melebihi dari harga pasar dan mengambil keuntungan yang terlalu banayak maka konsumen akan lari. Di samping itu hal tersebutmerupakan kegiatan yang dilarang oleh Islam.

 Dari penjelasan di atas terkait praktik promosi yang dilakukan oleh perusahan Aba Collection sudah sesuai dengan apa yang telah diajarkan dalam Islam. Menurut prinsip syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada  Tuhan Sang Maha Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri. Islam agama yang sangat luar biasa. Islam agama yang lengkap, yang berarti mengurusi semua hal dalam hidup manusia. Islam agama yang mampu menyeimbangkan dunia dan akhirat;antara *hablum minallah*(hubungan dengan Allah) dan *hablum minannas*(hubungan sesama manusia). Ajaran Islam lengkap karena Islam agama terakhir sehingga harus mampu memecahkan berbagai masalah besar manusia.

 Di samping itu dalam melakukan perdaganganpun perusahaan ini tidak menyimpang dari etika Islam. Jika meneladani Rasulullah saat melakukan perdagangan, maka beliau sangat mengedepankan adab dan etika dagang yang luar biasa. Etika dan adab perdagangan inilah yang dapat disebut sebagai strategi dalam berdagang. Oleh karena itu, Seykh Sayyid Nada membeberkan sejumlah adab yang harus dijunjung pedagang Muslim dalam menjalankan aktivitas jual-eli, berdasarkan hadis-hadis Rasulullah, sebagai berikut:

1. Tidak menjual sesuatu yang haram. Umat Islam dilarang menjual sesuatu yang haram seperti minuman keras dan memabukkan, narkotika dan barang-barang yang diharamkan Allah *Subhanahu wa ta’ala*. “Hasil penjualan barang-barang itu hukumnya haram dan kotor,”
2. Tidak melakukan sistem perdagangan terlarang. Contohnya menjual yang tidak dimiliki. Rasul *Shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda: “Jangan kamu menjual sesuatu yang tidak engkau miliki.” (HR Ahmad, Abu Daud, an-Nasa’i). Selain itu Islam juga melarang umatnya menjual buah-buahan yang belum jelas hasilnya serta sistem perdagangan terlarang lainnya.
3. Tidak terlalu banyak mengambil untung.
4. Tidak membiasakan bersumpah ketika berdagang. Hal ini sesuai dengan hadist Rasulullah *Shallallahu ‘alaihi wa sallam*: *“Janganlah kalian banyak bersumpah ketika berdagang, sebab cara seperti itu melariskan dagangan lalu menghilangkan keberkahannya.”* (HR Muslim)
5. Tidak berbohong ketika berdagang. Salah satu perbuatan berbohong adalah menjual barang yang cacat namun tidak diberitahukan kepada pembelinya.
6. Penjual harus melebihkan timbangan. Seorang pedagang sangat dilarang mengurangi timbangan.
7. Pemaaf, mempermudah dan lemah lembut dalam berjual beli.
8. Tidak boleh memakan dan memonopoli barang dagangan tertentu. Sabda Nabi S*hallallahu ‘alaihi wa sallam:* “*Tidaklah seorang menimbun barang melainkan pelaku maksiat.”* (HR Muslim).

 Beberapa point di atas sudah dilakukan oleh pengusaha dengan baik. Hanya saja ada beberapa point yang masih terus untuk ditingkatkan. Yaitu terkait dengan melebihkan timbangan. Akan tetapi dilihat dari etika Islam, perusahaan ini sudah cukup berhasil dalam melakukan kegiatan usaha salah satunya yang terpenting adalah dalam hal promosi.

 Akan tetapi praktik pemasaran yang dilakukan pengusaha Aba collection tidak mempraktikkan secara maksimal seperti apa yang telah dipraktikkan oleh Nabi Muhammad. Karena praktik yang dilakukan oleh Nabi Muhammad sangatlah jeli dan sangat teliti. Bahkan dilakukan dengan strategi khusus dalam melakukan promosi.

 Dari sinilah dapat dikatakan bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh pengusaha sangat memegang teguh pinsip syariah dan berusaha untuk menghindari apa yang dilarang oleh syari’ah salah satunya dalam berwirausaha.

1. Dirangkum dari wawancara penulis dengan pemilik perusahaan, Mokhammad Samsul, 13-07-2013 [↑](#footnote-ref-2)
2. Kabupaten Tulungagung dalam angka, (Tulungagung, Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung, 2004) hal. 3 [↑](#footnote-ref-3)
3. Dokumentasi Perusahaan Konveksi Aba Collection, tahun 2013 [↑](#footnote-ref-4)
4. Bagian proses dan hasil produksi ini disajikan berdasarkan hasil pengamatan penulis dalam proses produksi di Perusahaan. [↑](#footnote-ref-5)
5. Wawancara Peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 10.00 WIB Tanggal 12 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-6)
6. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N,Pukul 10.15 WIB Tanggal 12 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-7)
7. Wawancara peneliti dengan M.A.A, Pukul 10.40 WIB Tanggal 12 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-8)
8. Wawancara peneliti dengan Bapak R.K,Pukul 15.00 WIB Tanggal 6 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-9)
9. Wawancara peneliti dengan Z.N,Pukul 15.00 WIB Tanggal 6 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-10)
10. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 09.00 WIB Tanggal 12 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-11)
11. Wawancara peneliti dengan K.N.W,Pukul 09.00 WIB Tanggal 12 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-12)
12. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N,Pukul 09.00 WIB Tanggal12 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-13)
13. Wawancara peneliti dengan N.A, Pukul 11.00 WIB Tanggal 6 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-14)
14. Wawancara peneliti dengan A.R,Pukul 10.45 WIB Tanggal 6 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-15)
15. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 11.00 WIB Tanggal 6 Juli 2013 [↑](#footnote-ref-16)
16. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 09.00 WIB Tanggal 6 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-17)
17. Wawancara peneliti dengan J.M, Pukul 09.00 WIB Tanggal 6 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-18)
18. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 14.00 WIB Tanggal 7 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-19)
19. Wawancara peneliti dengan I.A, Pukul 14.00 WIB Tanggal 7 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-20)
20. Wawancara peneliti dengan M.J, Pukul 14.00 WIB Tanggal 7 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-21)
21. Wawancara peneliti dengan A.S, Pukul 14.00 WIB Tanggal 7 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-22)
22. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 14.00 WIB Tanggal 7 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-23)
23. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 14.00 WIB Tanggal 7 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-24)
24. Wawancara peneliti dengan Ibu N.N, Pukul 14.00 WIB Tanggal 7 Agustus 2013 [↑](#footnote-ref-25)