

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENGHASILAN  
SUATU USAHA (STUDI KASUS BENGKEL AUTO PARKIT RACING  
TEAM ANGKATAN 66 KECAMATAN SUKARAMI PALEMBANG)**



**SKRIPSI SARJANA S1**

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh**

**Gelar Sarjana Pendidikan (S. Pd)**

**Oleh :**

**MAZIYANI**

**622017017**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

**2021**

Palembang, 15 Februari 2021

**Hal : Pengantar Skripsi**

Kepada Yth,  
Bapak dekan Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah Palembang

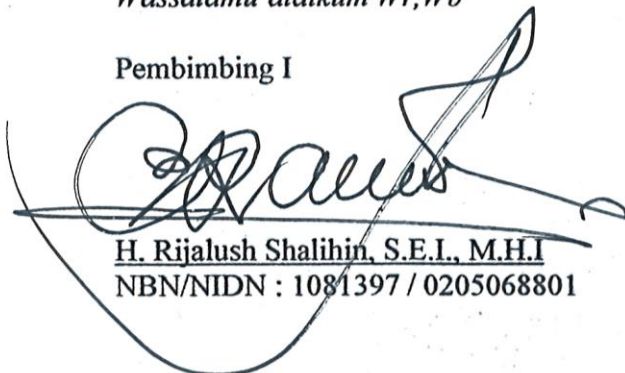
*Assalamu'alaikum Wr,Wb*

Setelah kami periksa dan diadakan perbaikan-perbaikan seperlunya, maka skripsi yang berjudul "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENGHASILAN SUATU USAHA (STUDI KASUS BENGKEL AUTO PARKIT RACING TEAM ANGKATAN 66 KECAMATAN SUKARAMI PALEMBANG)" ditulis oleh saudari Maziyani telah dapat diajukan Sidang *Munaqosyah* Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.

Maka dengan ini kami ajukan skripsi tersebut agar dapat diterima dengan baik. Demikian kami ucapkan terima kasih, semoga bermanfaat bagi kepentingan dunia Ekonomi Syari'ah baik secara teoritis maupun secara praktis oleh yang bersangkutan.

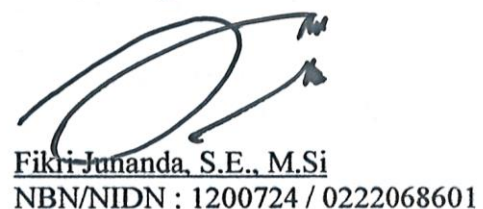
*Wassalamu'alaikum Wr,Wb*

Pembimbing I



H. Rijalush Shalihin, S.E.I., M.H.I  
NBN/NIDN : 1081397 / 0205068801

Pembimbing II



Fikri Junanda, S.E., M.Si  
NBN/NIDN : 1200724 / 0222068601

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENGHASILAN SUATU USAHA (STUDI KASUS BENGKEL  
AUTO PARKIT RACING TEAM ANGKATAN 66  
KECAMATAN SUKARAMI PALEMBANG)**

Yang ditulis Saudara/i MAZIYANI, NIM. 642017017  
Telah dimunaqosahkan dan dipertahankan  
di depan panitia penguji skripsi  
pada tanggal 08 Maret 2021

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat  
Memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E)

Palembang, 08 Maret 2021  
Universitas Muhammadiyah Palembang  
Fakultas Agama Islam

Panitia Penguji Skripsi

Ketua

Dr. Rulitawati, M.Pd.I  
NBM/NIDN: 895938/0206057201



Sekretaris

Helyadi, S.H., M.H  
NBM/NIDN: 995861/0218036801

Penguji I

Drs. Ruskam Sua'idi, M.HI  
NBM/NIDN: 760204/0228075801

Penguji II

Achmad Tasmi, S.Sos., M.Pd.I  
NBM/NIDN: 1101229/0216028203

Mengesahkan  
Dekan Fakultas Agama Islam



Dr. Purmansyah Ariadi, S.Ag., M.Hum  
NBM/NIDN: 731454/0215126904

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Maziyani

Nim : 642017017

Fakultas : Agama Islam

Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penghasilan Suatu Usaha (Studi Kasus Bengkel Auto Parkit Racing Team Angkatan 66 Kecamatan Sukarami Palembang)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah asli hasil karya atau laporan penelitian yang saya lakukan sendiri dan bukan merupakan plagiasi dari hasil karya orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam penelitian ini dan tertulis dalam acuan daftar pustaka.

Palembang, 15 Februari 2021

Yang Menyatakan,



Maziyani  
NIM : 642017017

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO**

"Bangunlah di pagi hari untuk mencari rezekimu dan melakukan tugasmu, karena hal itu membawa berkah dan kesuksesan (keberuntungan). (HR. At-Thabrani)

### **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini ku persembahkan kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat dan karunianya kepada diri ini
2. Ayahandaku (Antoni MR) dan Ibundaku (Nurlina Basuni, S.pd) yang selalu mendo'akan keberhasilanku.
3. Saudara-saudara serta seluruh keluargaku
4. Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang
5. Para Dosen, Pembimbing Akademik, Pembimbing Skripsi, Serta Staf dan karyawan Fakultas Agama Islam yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Dan tak lupa untuk teman-teman seperjuanganku angkatan 2017.

## **KATA PENGANTAR**

**Assalamu'alaikum Wr,Wb**

Dengan mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul : **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENGHASILAN SUATU USAHA (STUDI KASUS BENGKEL AUTO PARKIT RACING TEAM ANGKATAN 66 KECAMATAN SUKARAMI PALEMBANG)”**. Sripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) Fakultas Agama Islam, prodi Ekonomi Syari'ah Universitas Muhammadiyah Palembang dengan sebaik-baiknya.

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita yaitu Nabi Muhammad SAW, karena atas perjuangan beliau kita dapat merasakan kehidupan yang lebih bermartabat dengan kemajuan ilmu pengetahuan yang didasarkan kepada iman dan islam.

Dalam menyusun skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan dan saran-saran dari beberapa pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat dan karunia-Nya..
2. Kedua orang tua ku, Ayahanda (Antoni MR) dan Ibunda (Nurlina Basuni, S.Pd) yang telah tulus membesarkan, membiayai serta mendoakan setelah aku menempuh pendidikan di Universitas Muhammadiyah Palembang
3. Bapak Dr. Abid Djazuli, SE,M.M selaku rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak Dr. Purmansyah Ariadi, S.Ag., M.Hum. selaku dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Ketua dan sekretaris program studi Ekonomi Syari'ah, Bapak M. Jauhari, S.E., M.Si dan Ibu Rina Dwi Wulandari, S.E., M.Si.

6. Dosen pembimbingku, pembimbing pertama Bapak Rijalush Shalihin, S.E.I., M.H.I dan pembimbing kedua Bapak Fikri Junanda, S.E., M.Si.
7. Bapak dan Ibu dosen serta para staf karyawan Fakultas Agama Islam.
8. Teman-teman seperjuangan di Fakultas Agama Islam dari seluruh prodi yang dikenal angkatan 2017 Universitas Muhammadiyah Palembang.
9. Teman-teman IMM (Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah) Palembang
10. Teman-Teman KSEI HAMASAH Universitas Muhammadiyah Palembang
11. Teman-teman HMPS (Himpunan Mahasiswa Ekonomi Syari'ah) Palembang
12. Sahabat terbaikku Narellia Emza dan Kekasihku Maulana Putra yang telah mememberiku semangat dan dukungan
13. Almamaterku tercinta Universitas Muhammadiyah Palembang.
14. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu

Penulis mengucapkan terima kasih atas bantuan dan dukungan moril yang telah diberikan dengan tulus. Semoga amal baik mereka diterima oleh Allah SWT dan mendapatkan balasan yang melimpah dari-Nya.

Penulis menyadari bahwa penyusun skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan dalam menyempurnakan skripsi ini.

Palembang, 15 Februari 2021

Maziyani  
NIM : 642017017

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan suatu usaha (studi kasus bengkel Auto Parkit Racing Team angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang). Penelitian dengan judul Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penghasilan Suatu Usaha bertujuan menguraikan permasalahan yang dihadapi seperti bagaimana strategi pemasaran yang digunakan pada usaha, bentuk pelayanan pelayan usaha, faktor-faktor pendukung dan penghambat pada usaha. Pemasaran yang digunakan berupa melalui media sosial maupun melalui acara-acara seperti kontes motor dan balap motor. Penghasilan yang didapat tergantung pada kualitas bengkel, pelayanan dan letak lokasi usaha tersebut. Untuk jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dan data yang digunakan adalah data primer berupa data yang diperoleh dari pemilik Bengkel Motor Auto Parkit Racing Team (APRT) Angkatan 66 Kecamatan Sukarami Palembang. Data sekunder adalah dari buku-buku referensi yang melengkapi dokumen-dokumen yang telah ada. Metode pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan sesuai dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu menggunakan 3 aspek kegiatan berupa hasil pekerjaan yang bagus, bentuk pelayanan yang tentunya baik dan promosi melalui via online lomba-lomba yang diikuti dan sebagainya.

**Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, Penghasilan**



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Pembatasan Masalah .....	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
E. Definisi Operasional.....	7
F. Metode Penelitian.....	9
G. Sistematika Penulisan .....	12
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Penelitian Sebelumnya .....	14
B. Teori .....	16
1. Pengertian Strategi .....	16
2. Pengertian Pemasaran .....	19
3. Strategi Pemasaran Dalam Bisnis .....	22
4. Pengertian dan Faktor-Faktor Dalam Penghasilan.....	25

### **BAB III GAMBARAN UMUM DAN LOKASI**

A. Sejarah Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) .....	50
B. Visi Misi Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT).....	51
C. Struktur Bagan Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) .....	51
D. Tugas dan Wewenang pada Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) .....	54
E. Letak Geografis Lokasi Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT).....	54
F. Lokasi Pemasaran Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) .....	52

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penghasilan suatu usaha pada Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang. ....	56
B. Bentuk pelayanan terhadap konsumen agar dapat menarik konsumen lebih banyak di Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang. ....	57
C. Faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam peningkatan penghasilan Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang. ....	60

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	63
B. Saran.....	64

### **DAFTAR PUSTAKA .....**

### **LAMPIRAN.....**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perekonomian Indonesia yang semakin berkembang, memunculkan berbagai peluang untuk menjalankan bisnis usaha. Banyaknya usaha yang terus bermunculan membuat persaingan antar pengusaha semakin ketat, yang menuntut setiap pengusaha untuk terus kreatif dalam membaca peluang agar dapat memaksimalkan keuntungan sesuai tujuan dari usaha itu sendiri. Selain itu banyaknya usaha baru dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat karena dapat membuka lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Dalam menjalankan usaha atau bisnis, ada terdapat banyak faktor yang harus di perhatikan oleh pengusaha demi keberhasilan usahanya. Salah satu faktor yang harus di perhatikan adalah lokasi. "Lokasi perusahaan merupakan kunci bagi efisiensi dan efektifitas bagi keberlangsungan perusahaan jangka panjang". Persaingan memaksa para pelaku bisnis untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya. Agar usaha yang dijalankan bisa bersaing secara efektif, maka penentuan tempat yang strategis akan sangat membantu kelancaran usaha. Karena semakin dekat jarak dari penjual, maka konsumen akan semakin mudah untuk menjangkau dan makin jauh dari tempat penjual, konsumen makin enggan membeli karena biaya transportasi untuk mendatangi tempat penjual semakin mahal.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Angga, Andilau. 2017. *Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Sektor Informal Studi Pedagang Makanan di Kabupaten Ogan Ilir 2017*. Program S1 Ekonomi Pembangunan Universitas Sriwijaya, Tidak dipublikasikan.

Dalam firman Allah surah Al-Jumu'ah ayat 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya :

Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.

Pemilihan lokasi suatu usaha akan mempengaruhi risiko dan keuntungan secara keseluruhan, mengingat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun biaya variabel, baik dalam jangka menengah maupun jangka panjang perbedaan sukses organisasi-organisasi dan perbedaan kekuatan atau kelemahan organisasi, sering karena faktor-faktor lokasi. Dalam situasi persaingan, faktor-faktor lokasi dapat menjadi faktor-faktor kritis yang membuatnya sangat penting, agar usaha yang dijalankan dapat bersaing secara efektif, lokasi usaha haruslah strategis dan mudah dijangkau.

Tanpa perencanaan lokasi yang tepat, para pelaku ekonomi dapat membuat kesalahan-kesalahan dalam pemilihan lokasi. Faktor-faktor pemilihan lokasi perlu dipertimbangkan oleh pemilik usaha dalam menentukan lokasi usahanya, karena lokasi usaha merupakan salah satu strategi bisnis. Penelitian mengenai pemilihan lokasi lebih sering dilakukan untuk pemilihan lokasi pabrik, gudang, dan bisnis ritel. Namun pemilihan lokasi usaha tidak hanya dibutuhkan oleh perusahaan-perusahaan besar. Usaha jasa berskala bengkel motor pun juga perlu memilih lokasi usaha yang strategis agar dapat terus berjalan. Ketepatan pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh seorang pengusaha sebelum membuka usahanya. Hal ini terjadi karena pemilihan lokasi yang tepat

seringkali menentukan kesuksesan suatu usaha. Hal ini juga berlaku untuk usaha jasa karena usaha jasa diharuskan untuk memelihara hubungan yang dekat dengan pelanggan. Usaha-usaha yang bergerak dibidang jasa harus lebih mendekatkan diri dengan semua pelanggan mereka sehingga mereka bisa memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Selain pemilihan lokasi yang tepat, ada pula usaha tarif jasa dan kualitas pelayanan yang perlu juga kita teliti dengan bagaimana cara perusahaan melayani para konsumen agar tertarik lalu menjadi pelanggan langganan di suatu perusahaan dan menarik para konsumen lain nya. Dengan kualitas pelayanan yang baik dan benar termasuk salah satu membuat perusahaan bisnis berjalan dengan lancar menjadi sukses. Tidak hanya pelayanan baik kepada konsumen, pelayanan baik dimulai dari karyawan perusahaan jika karyawan mendapatkan pelayanan pekerjaan dengan baik oleh atasan mereka otomatis mereka untuk melayani konsumen pun akan dilayani dengan baik.

Pelayanan baik bagi perusahaan kepada karyawan dan pelanggan bisa dengan memperlakukan mereka dengan disiplin, tertib, ramah, dan tempat pekerjaan yang nyaman, maka mereka akan melakukan pekerjaan dengan baik dan benar serta melayani semua pelanggan dengan pelayanan yang berkualitas hingga dapat membuat pelanggan nyaman dengan perlakuan karyawan melayani mereka di perusahaan tersebut. Jika pelanggan merasa nyaman salah satu perusahaan mereka akan menjadi pelanggan langganan di perusahaan tersebut lalu akan merekomendasikan kepada orang terdekat nya kalau ada yang ingin dieperlukan atau di perbaiki ia bisa datang ke perusahaan tersebut, orang pun akan penasaran

dengan apa yang di ceritakan oleh konsumen dari perusahaan tersebut dan mulai lah pelanggan bertahap-tahap akan mulai berdatangan ke lokasi perusahaan yang bermula dipengaruhi dari seorang pelanggan yang mendapatkan pelayanan yang berkualitas diperusahaan tadi.

Bengkel merupakan salah satu kegiatan yang dapat menyangkut penghasilan, usaha didalam bengkel dapat memberikan jasa pelayanan kendaraan dan penjualan starterpack kendaraan. Dengan ada nya Bengkel yaitu salah satunya Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) tersebut dimana kondisi tempat nya yang cukup strategis dipinggir jalan tidak jauh dari kota dengan starterpack yang lengkap. Jika konsumen datang mereka bisa menunggu disana atau bisa ditinggalkan sementara , jika mereka ingin menunggu di tempat disana tempat nya cukup efektif kamu bisa menunggu diteras atau melihat lihat disekeliling bengkel dengan nyaman,santai dikarna kan tempat yang cukup luas dan bersih dan tidak gerah yang pasti nya,perlengkapan disana cukup lengkap dan jika konsumen yang sedang memperbaiki kendaraan disana dan ada barang yang akan dibeli mereka dipermudahkan bisa barang nya dicari oleh karyawan bengkel tersebut atau dia bisa untuk mencari sendiri barang yang diperlukan nya, Ditambah dengan cara pelayanan nya yang cukup baik, nyaman dan ramah.

Berdasarkan penulis selama mengamati salah satu perusahaan Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) yang terletak di angkatan 66 kecamatan Sukarami Palembang dimana titik lokasi dan jasa pelayanan dibengkel tersebut lokasi yang sudah cukup strategis dilingkungan masyarakat dengan jumlah pesaing yang tak begitu banyak, salah satu nya mempermudah masyarakat di

daerah tersebut jika ada masalah pada kendaraan mereka apalagi jika hujan lebat di daerah tersebut sering terjadi banjir dan membuat kendaraan mogok orang tidak perlu jauh untuk mendorong kendaraan atau untuk mencari tempat memperbaiki apalagi dengan biaya yang tak mahal dan pelayanan di layani dengan baik. Maka peneliti dari penelitian peristiwa di atas tersebut mengambil peran judul "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENGHASILAN SUATU USAHA (STUDI KASUS BENGKEL AUTO PARKIT RACING TEAM ANGKATAN 66 KECAMATAN SUKARAMI PALEMBANG)"

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan usaha pada Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang?
2. Bagaimana bentuk pelayanan terhadap konsumen agar dapat menarik konsumen lebih banyak di Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang?
3. Apa saja faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam peningkatan penghasilan Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang tersebut?

### **C. Pembatasan Masalah**

Berdasarkan dari hasil pembahasan latar belakang masalah diatas penulis membatasi permasalahan yang meliputi strategi pemasaran, pengaruh titik lokasi usaha atau bisnis bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66

kecamatan sukarami Palembang, tarif jasa dan kualitas pelayanan bengkel tersebut kepada konsumen, yang terletak di angkatan 66 kecamatan Sukarami Palembang.

#### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan usaha (Bengkel Auto Parkit Racing Team angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang)
2. Untuk mengetahui bentuk pelayanan yang baik Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang dimana banyak di minat para konsumen yang akan menjadi contoh bagi orang yang akan membuka usaha baru
3. Untuk mengetahui faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam peningkatan penghasilan Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang

Manfaat :

1. Bagi Penulis

Menambah wawasan dalam suatu usaha atau bisnis seperti bengkel dilingkungan masyarakat dan terinspirasi bagi diri sendiri untuk membuka usaha atau bisnis lain yang bermanfaat bagi masyarakat setempat



## 2. Bagi Fakultas

Mendapat kan berupa informasi tempat perbaikan kendaraan dengan pelayanan yang berkualitas

## 3. Bagi Perusahaan Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang

Membantu menyebar luaskan perusahaan atau bisnis tersebut melalui proposal yang saya tulis, yang dapat membawa konsumen-konsumen baru

### **E. Definisi Operasional**

#### 1 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran upaya untuk memasarkan suatu produk, apakah itu barang atau jasa, menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Definisi strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai serangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal ini. Strategi Pemasaran memiliki peran penting dalam suatu perusahaan atau bisnis karena berfungsi untuk menentukan nilai ekonomi perusahaan, baik harga barang maupun jasa.<sup>2</sup>

#### 2 Peningkatan

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) arti kata peningkatan adalah proses, cara, perbuatan meningkatkan (usaha, kegiatan, dsb). Jadi peningkatan adalah lapisan dari sesuatu yang kemudian membentuk

---

<sup>2</sup> <https://guruakuntansi.co.id/strategi-pemasaran/>, diakses tanggal 27/09/2020, pukul 23:57 wib

susunan, peningkatan berarti kemajuan, penambahan keterampilan dan kemampuan agar menjadi lebih baik<sup>3</sup>

### 3 Penghasilan

Penghasilan adalah jumlah uang yang didapat dalam jangka waktu tertentu yang telah dikurangi dengan biaya-biaya lainnya, atau bisa juga disebut dengan pendapatan bersih. Dalam sebuah perusahaan, penghasilan adalah penentu utama harga saham suatu perusahaan, karena penghasilan serta faktor-faktor yang berkaitan dapat menunjukkan apakah bisnis akan menguntungkan dan berhasil dalam jangka panjang. Penghasilan merupakan angka yang penting dan banyak dipelajari dalam laporan keuangan perusahaan. Penghasilan menunjukkan profitabilitas, jika dibandingkan dengan perkiraan analis, sejarah kinerja perusahaan, dan relatif terhadap kompetitor dan rekan-rekan industri.<sup>4</sup>

Dalam firman Allah surah Al-Isra' Ayat 34 :

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ  
الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

<sup>3</sup><https://sc.syekhnurjati.ac.id/esscamp/risetmhs/BAB214111720045.pdf> ,diakses tanggal 27/09/2020,pukul 23:57 wib

<sup>4</sup> <https://kamus.tokopedia.com/p/penghasilan/>,diakses tanggal 27/09/2020,pukul 23:57 wib

Artinya :

Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai dia dewasa, dan penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta pertanggungjawabannya.

#### 4 Usaha

Usaha adalah besaran skalar, tetapi dia dapat positif atau negatif. Tidak semua gaya melakukan kerja. contohnya, gaya sentripetal dalam gerakan berputar seragam tidak menyalurkan energi; kecepatan objek yang bergerak tetap konstan. Kenyataan ini diyakinkan oleh formula: bila vektor dari gaya dan perpindahan tegak lurus, yakni perkalian titik mereka sama dengan nol. Bentuk usaha tidak selalu mekanis, seperti usaha listrik, dapat dipandang sebagai kasus khusus dari prinsip ini; misalnya, di dalam kasus listrik, usaha dilakukan dalam partikel bermuatan yang bergerak melalui sebuah medium. Konduksi panas dari badan yang lebih hangat ke yang lebih dingin biasanya bukan merupakan usaha mekanis, karena pada ukuran mikroskopik, tidak ada gaya yang dapat diukur. Pada ukuran atomis, ada gaya di mana atom berbenturan, tetapi dalam jumlahnya usaha hampir sama dengan nol.<sup>5</sup>

Hadits:

ن الْمِقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا فَقَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ)) رواه البخاري

<sup>5</sup> [https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha\\_\(fisika\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha_(fisika)) ,diakses tanggal 27/09/2020,pukul 23:57 wib

Artinya :

Dari al-Miqdam Radhiallahu ‘anhu, bahwa Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam bersabda: “Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud ‘alaihissalam makan dari hasil usaha tangannya (sendiri) (Hadits Shahih Riwayat , Al-Bukhari (no. 1966).

## **F. Metode Penelitian**

Secara umum metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, dilakukan dengan cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh panca indra manusia. Sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis artinya, proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis.<sup>6</sup>

Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut :

### **1. Jenis Penelitian Lapangan**

Penelitian ini akan dilaksanakan di Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang dan data yang dikumpulkan dari penelitian ini adalah strategi pemasaran di suatu usaha bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT).

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian kuantitatif*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.

## 2. Jenis dan Sumber Data

### a. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian adalah data kualitatif yang meliputi strategi pemasaran suatu usaha bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang seperti lokasi tempat pemasaran, tarif jasa dan pelayanan konsumen.

### b. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini melalui narasumber, wawancara dan pengamatan di Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) oleh penulis. Sumber data ini diperoleh dari hasil wawancara selaku owner, karyawan dan konsumen Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang dan sebagian hasil dari pengamatan penulis .

## 3. Teknik Pengumpulan Data

### a. Observasi

Dari hasil pengamatan penulis yang langsung turun kelapangan mengamati di lokasi pemasaran usaha Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan Sukarami Palembang, mulai dari pengumpulan data tempat yang cukup strategis untuk masyarakat setempat, biaya tarif yang sesuai dengan pelayanan yang diminta dan cara pelayanan karyawan yang amat baik kepada konsumen maupun owner kepada karyawan.

b. Wawancara

Mengumpulkan data dari hasil mewawancarai owner Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) dan beberapa karyawan yang meliputi penghasilan yang diperoleh dengan memilih tempat strategis dilokasi tersebut, tarif jasa yang dihasilkan bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang dan bagaimana pelayanan terhadap karyawan dan konsumen.

c. Dokumentasi

Mengumpulkan data dari sebuah berkas dokumen atau pembukuan berupa catatan, agenda dan sebagainya yang dimiliki oleh usaha Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang.

4. Subyek Penelitian

Subyek penelitian, adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembubutan sebagai sasaran. Adapun subyek penelitian dalam tulisan ini, adalah owner bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) .

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam katagori, dan membentuk kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Adapun penelitian yang sedang dikaji, dalam hal ini adalah streategi pemasaran dalam meningkatkan penghasilan suatu usaha pada bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT) angkatan 66 kecamatan sukarami Palembang.

## **G. SISTEMATIKA PENULISAN**

### **BAB I . PENDAHULUAN**

Pada bab tersebut menjelaskan tentang latar belakang judul, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II . LANDASAN TEORI**

Pada bab tersebut menjelaskan tentang pengertian strategi pemasaran, macam-macam faktor dalam pengertian penghasilan dan pengertian usaha.

### **BAB III . GAMBARAN UMUM DAN LOKASI**

Pada bab tersebut menjelaskan sejarah Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT), visi misi, struktur bagan dan lokasi pemasaran.

### **BAB IV . HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab tersebut menyimpulkan hasil dari strategi pemasaran dalam meningkatkan penghasilan suatu usaha, bentuk pelayanan terhadap konsumen untuk menarik konsumen lebih banyak dan faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam peningkatan penghasilan Bengkel Auto Parkit Racing Team (APRT).

### **BAB V . PENUTUP**

Pada bab tersebut menyajikan hasil dari penelitian yang ada, dan saran-saran masukan dari penjelasan bab-bab di atas, dan salam penutup dari penulis.

## Daftar Pustaka

### **Buku-buku :**

- Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007),
- Angga, Andilau. 2017. *Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Sektor Informal Studi Pedagang Makanan di Kabupaten Ogan Ilir 2017*. Program S1 Ekonomi Pembangunan Universitas Sriwijaya, Tidak dipublikasikan. Sugiyono, *Metode Penelitian kuantitatif*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009)
- Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009)
- Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam Perpekstif Islam*, (UIN Malang: Press, 2008)
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 2008)
- Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra, Dedi Adriana, *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET, 2008)
- Francis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009)
- Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010)
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006)
- Hendrie Anto, *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*, (Yogyakarta: Jalasutra, 2003)
- Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis, Pengenalan Praktis dan Studi Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2006)
- Jusmaliani, dkk, *Bisnis Berbasis Syari'ah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008)
- Muh Said, op.cit
- Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Alif Riau, 2007), Cet.Ke-1
- Muhandis Natadiwirya, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Granada Press, 2007)
- Muh Said, *Pengantar Ekonomi Islam, Dasar-Dasar Pengembangan*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008)
- Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Alvabeta, 2010)
- Mohammad Hidayat, *an Introduction to The Sharia Economic*, *Pengantar Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2010)



Muhtadi Ridwan, *Al-Qur'an dan Sistem Perekonomian*, (Malang: UIN Maliki Press, 2011)

Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep dan Strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010)

Sigih Wibowo, dkk, *Petunjuk Mandiri Usaha Kecil*, (Jakarta: Penerbit Swadaya, 2005)

Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012)

Team Fakultas Agama Islam.,2010. *Pedoman Penulisan Skripsi*.Palembang.

#### **Website :**

<https://guruakuntansi.co.id/strategi-pemasaran/>, diakses tgl 27/09/2020,pukul 23:57 wib

[https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha\\_\(fisika\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha_(fisika)),diakses tgl 27/09/2020,pukul 23:57 wib  
<https://kamus.tokopedia.com/p/penghasilan/> ,diakses tgl 27/09/2020,pukul 23:57 wib

<https://kamus.tokopedia.com/p/penghasilan/di> akses tgl 18/11/2020 pukul: 02:04 wib

<https://pengertiandefinisi.com/pengertian-usaha-dalam-berbagai-bidang/>,di akses tgl 18/11/2020 pukul: 02:04 wib

<https://sc.syekhnurjati.ac.id/esscamp/risetmhs/BAB214111720045.pdf>, diakses tgl 27/09/2020,pukul 23:57 wib

<https://sigitstw.wordpress.com/mengola-keuangan-pribadi/penghasilan-dan-faktor-pendukungnya/>, di akses tgl 18/11/2020 pukul: 02:04 wib

#### **Wawancara :**

Wawancara dengan pemilik bengkel bapak Maulana tanggal, 13 desember 2020 pukul 16:00 wib.