

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

Berdasarkan dari hasil riset yang peneliti lakukan dengan cara wawancara langsung kepada informan, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian UMKM Toko Perabotan Rumah Tangga Mama Arifin di Desa Maluku**

###### **a. Sejarah Berdirinya UMKM Toko Perabotan Rumah Tangga Mama Arifin di Desa Maluku**

UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku sudah berdiri sejak tahun 1999, dan sekarang sudah hampir 23 tahun usaha ini berjalan dengan baik dan lancar, pemilik dari UMKM toko perabotan rumah tangga ini berasal dari desa Maluku Kabupaten Pulang Pisau. Yang melatar belakangi berdirinya usaha dari Mama Arifin ini, bermula dari Bapak Arifin yang dulunya bekerja bersama kaka beliau yang juga memiliki usaha UMKM toko perabotan rumah tangga pada tahun 1997. Bapak Arifin membantu kaka beliau menjalankan usaha ini selama 1 tahun lebih. Kemudian beliau menikah dengan Mama Arifin pada tahun 1998, setelah menikah Bapak Arifin dan Mama Arifin membuka usaha toko perabotan rumah tangga ini bersama-sama dengan modal awal Rp5.000.000,-. Modal tersebut berasal dari uang pribadi Bapak Arifin dan Mama Arifin serta kaka Bapak Arifin dan dibantu juga oleh orang tua dari Mama Arifin. Usaha ini dirintis dan dikembangkan

sendiri oleh Bapak Arifin dan Mama Arifin hingga sekarang. UMKM toko perabotan rumah tangga ini memang sampai sekarang tidak memiliki karyawan tetap, tetapi toko ini memiliki karyawan yang tidak tetap untuk melancarkan usaha ini, yang mana karyawan tidak tetap ini diberikan pekerjaan untuk mengantar barang-barang yang dibeli oleh konsumen (Mama Arifin, wawancara langsung: 28 September 2022).

b. Lokasi/Tempat

Toko: panjang toko 9 meter dan lebar toko 5 meter

Toko sekaligus rumah pemilik: panjang 21 meter dan lebar 5 meter

c. Struktur Kepengurusan

1) Pemilik usaha : Hj. Fatmawati (Mama Arifin)

2) Wakil : H. Masrani (Bapak Arifin)

3) Karyawan tidak tetap : 2-3 orang

Karyawan tidak tetap disini berbeda-beda orang setiap pengantaran barang dikarenakan dalam pengantaran barang yang dibeli tidak menentu hari dan waktunya. Karyawan tidak tetap ini berjumlah 2-3 orang yaitu 1 supir, 1-2 orang untuk mengangkat barang yang dibeli. Jumlah karyawan yang disewa ini tergantung dari banyaknya barang yang dibeli. Dan bukan hanya jasa karyawan yang disewa tetapi juga beserta mobil pick up yang digunakan untuk membawa barang yang diantar. Penyewaan pick up beserta dengan karyawan tidak tetap biasanya sekitar Rp150.000 sampai Rp200.000 tergantung banyaknya

barang dan jarak pengantaran (Mama Arifin, wawancara langsung: 28 September 2022).

## 2. Hasil Penelitian

### a. Kondisi UMKM Toko Perabotan Rumah Tangga Mama Arifin di Desa Maluku

Potensi usaha bisa dilihat dari potensi pelaku usaha itu sendiri, pada hal ini dapat dilihat dari umur dan tingkat pendidikan, serta potensi usaha yang mencakup kemampuan produksinya, serapan tenaga kerja, omset serta jangkauan pemasarannya, berikut ini adalah deretan produk-produk yang dijual beserta harganya dan gambaran dari potensi UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku.

Tabel 4. 1 Daftar harga produk perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku

No	Jenis Produk	Harga
1	Kasur kapuk	Rp200.000 – Rp400.000
2	Kasur busa	Rp1.000.000 – Rp1.500.000
3	<i>Spring bed</i>	Rp2.000.000 – Rp5.000.000
4	Kursi dan sofa	Rp2.500.000 – Rp6.000.000
5	Bantal dan guling	Rp35.000 – Rp50.000
6	Lemari-lemari	Rp1.500.000 – Rp2.500.000
7	Meja makan	Rp2.000.000 – Rp3.000.000
8	Karpet	Rp700.000
9	Ranjang besi	Rp1.700.000
10	Satu set ranjang beserta kasur	Rp5.500.000

Sumber data: Dokumentasi UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku.

Keterangan: Harga dari produk bisa berubah mengikuti kenaikan harga produk atau barang dan yang lainnya.

Adapun data pendapatan dari usaha UMKM toko perabotan rumah tangga mama Arifin di desa Maluku dalam tiga tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 4. 2 Data pendapatan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku 3 (tiga) tahun terakhir

Bulan	Tahun		
	2019	2020	2021
Januari	Rp17.240.000	Rp17.560.000	Rp14.240.000
Februari	Rp18.250.000	Rp16.600.000	Rp13.770.000
Maret	Rp17.550.000	Rp16.450.000	Rp14.170.000
April	Rp18.450.000	Rp15.720.000	Rp14.340.000
Mei	Rp19.340.000	Rp15.880.000	Rp13.830.000
Juni	Rp17.150.000	Rp14.950.000	Rp13.560.000
Juli	Rp19.670.000	Rp15.320.000	Rp12.890.000
Agustus	Rp17.800.000	Rp14.720.000	Rp11.900.000
September	Rp19.350.000	Rp13.840.000	Rp12.760.000
Oktober	Rp18.270.000	Rp14.430.000	Rp13.130.000
November	Rp20.650.000	Rp14.220.000	Rp13.280.000
Desember	Rp17.950.000	Rp13.730.000	Rp12.980.000
Total pendapatan	Rp221.670.000	Rp183.420.000	Rp160.850.000

Sumber data: Dokumentasi UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku.

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa pendapatan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku mengalami kenaikan dan penurunan dalam setiap bulannya. Namun jika dilihat dari keseluruhan total pendapatan menunjukkan bahwa pendapatan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku pada tahun 2019 sebesar Rp221.670.000, pada tahun 2020 sebesar Rp183.420.000, dan pada tahun 2021 adalah sebesar Rp160.850.000. Dari total pendapatan dapat dilihat bahwa UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin mengalami penurunan dalam setiap tahunnya. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti hal ini disebabkan oleh dampak dari wabah Covid19 atau yang biasa dikenal dengan Corona (Mama Arifin, wawancara langsung: 28 September 2022).

Tabel 4. 3 Data pendapatan Triwulan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku

Bulan	Tahun			Kenaikan/ Penurunan
	2019	2020	2021	
Januari- Maret	Rp53.040.000	Rp50.610.000	Rp42.180.000	Rp10.860.000
April-Juni	Rp54.940.000	Rp46.550.000	Rp41.730.000	Rp13.210.000
Juli- September	Rp56.820.000	Rp43.880.000	Rp37.550.000	Rp19.270.000
Agustus- Desember	Rp56.870.000	Rp42.380.000	Rp39.390.000	Rp17.480.000
Total pendapatan	Rp221.670.000	Rp183.420.000	Rp160.850.000	Rp565.940.000

Sumber: Hasil dari data pendapatan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku pada tahun 2019-2021.

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa pendapatan triwulan pertama tahun 2019-2021 terjadinya penurunan pendapatan sebesar Rp10.860.000. Pada triwulan kedua terjadi penurunan sebesar Rp13.210.000. Pada triwulan ketiga terjadi penurunan sebesar Rp19.270.000. Dan pada triwulan keempat terjadi penurunan sebesar Rp17.480.000.

- b. Strategi yang digunakan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku untuk bertahan dalam sektor bisnisnya.

Dalam suatu usaha, pengusaha pasti menginginkan untuk mempertahankan keberlangsungan dari usahanya, termasuk UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku. Dengan banyaknya toko baru yang juga membuka usaha yang sama membuat persaingan usaha semakin ketat. Dalam hal ini tentu banyak kendala yang menghambat proses keberlangsungan usaha terutama dalam proses pemasaran.

Dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya, UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku menggunakan strategi pemasaran, karena strategi pemasaran merupakan hal utama dalam menarik minat konsumen untuk membeli perabotan rumah tangganya di toko milik Mama Arifin. Jika strategi pemasaran tersebut tidak berjalan dengan baik, maka usaha yang dijalankan tidak akan berjalan dengan baik juga. Dalam mengatasi banyaknya persaingan usaha, UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku menggunakan beberapa strategi pemasaran dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya:

1) Strategi pemasaran produk

Produk UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin tidak menjadi kendala. Produk yang dijual di toko milik Mama Arifin adalah barang-barang perabotan rumah tangga seperti kursi, lemari, ranjang dan lain-lain. Barang-barang ini dibeli oleh Mama Arifin dari toko perabotan rumah tangga yang berada di Kabupaten Kapuas dan sudah menjadi langganan dari toko perabotan rumah tangga Mama Arifin setiap membeli barang yang baru. Toko perabotan rumah tangga yang berada di Kabupaten Kapuas ini sudah terjamin kualitas dan kekuatan dari barang-barang yang dijual, sehingga dari Mama Arifin sendiri memilih berlangganan di toko tersebut.

## 2) Strategi pemasaran harga

Dalam memasarkan produk, harga merupakan salah satu pertimbangan untuk pembeli atau konsumen. Karena hal ini UMKM toko perabotan rumah tangga harus pintar dalam menetapkan harga yang sesuai dengan keadaan ekonomi disuatu daerah khususnya di desa Maluku. Selain itu, sekarang sudah banyak toko yang menjual perabotan rumah tangga yang sama. Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku dalam menetapkan harga adalah persaingan harga yang ketat karena adanya toko sejenis yang baru buka dalam beberapa tahun terakhir. Harga yang ditetapkan oleh toko sejenis yang baru cenderung lebih rendah dari pada harga di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku. Mama Arifin mengatasi hal ini dengan menonjolkan kualitas produk yang sesuai dengan harga yang ditetapkan. Meskipun harga yang ditetapkan di toko Mama Arifin lebih mahal dari toko yang baru, tetapi kualitas dari produk Mama Arifin sudah terjamin dan diakui oleh konsumen. Contohnya seperti ranjang yang dijual oleh toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku dapat bertahan dan kuat untuk dipakai selama lebih dari sepuluh tahun dan sudah terjamin kekuatan dari produk yang dijual oleh Mama Arifin.

## 3) Strategi pemasaran tempat

Dalam hal pemasaran tempat, toko perabotan rumah tangga Mama Arifin berada di tempat yang mudah diakses dan strategis yaitu berada

di pinggir jalan Tjilik Riwut yang mana banyak dilalui oleh orang dan jalannya sudah beraspal. Selain itu, toko ini juga berada tidak jauh dari dermaga atau pelabuhan Maluku yang mana sering dari kapal-kapal besar singgah dan beristirahat di dermaga tersebut.

#### 4) Strategi pemasaran promosi

Promosi merupakan salah satu cara memperluas pasar, dalam hal melakukan promosi Mama Arifin hanya menggunakan sosial media WhatsApp yang mana setiap barang atau ada barang yang baru datang beliau foto dan dijadikan status WhatsApp. Mama Arifin melakukan promosi di WhatsApp hanya beberapa kali dalam seminggu dan tidak setiap hari. Selain itu, Mama Arifin juga sering melakukan promosi secara langsung kepada konsumen yang sudah berlangganan di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku. Kemudian strategi promosi yang dilakukan Mama Arifin sehingga banyak menarik minat pembeli adalah beliau menawarkan sistem kredit kepada konsumen yang tidak mampu membeli barang secara kontan. Sistem kredit yang diterapkan di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin, contohnya konsumen membeli kursi seharga Rp3.000.000. Apabila konsumen ingin membeli dengan kredit maka Mama Arifin menawarkan harga apabila kontan maka tetap Rp3.000.000 dan apabila kredit maka harganya menjadi Rp3.200.000. Hal ini disepakati oleh pembeli dan penjual, uang muka terserah kepada pembeli berapa mampu membayar uang muka misalnya pembeli mampu membayar



uang muka sebesar Rp.1.500.000 dan perbulannya sesuai kesepakatan misalnya Rp300.000 perbulan, tetapi jika pembeli ingin membayar lebih dari angsuran perbulan maka dari penjual tidak masalah. Jika terjadi penunggakan maka dari penjual juga tidak memperlakukan asal pembeli memberitahukan alasan dari penunggakan tidak bisa bayar angsuran dan di bulan selanjutnya pembeli tidak membayar angsuran *double* dan masih tetap dengan nilai sebesar Rp300.000, kecuali pembeli ingin melebihkan misal membayar Rp.450.000 maka penjual juga akan menerimanya. Disini Mama Arifin tidak melakukan pemaksaan kepada pembeli. Hal ini lah yang membuat banyak pembeli suka dan berminat berbelanja di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku (Mama Arifin, wawancara langsung: 28 September 2022).

## **B. Analisis Data**

Setelah peneliti mengumpulkan dan mendapatkan data dari hasil wawancara langsung kepada informan, dapat diketahui bahwa potensi dan praktek strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM toko perabotan rumah tangga dalam meningkatkan pendapatan keluarga sebagai berikut:

### **1. Analisis Potensi UMKM Toko Perabotan Rumah Tangga Mama Arifin di Desa Maluku dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga dilihat dari Perspektif Ekonomi Islam.**

Sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan suatu usaha yang potensial bagi perkembangan perekonomian di Indonesia sehingga dalam pelaksanaannya perlu dioptimalkan dan digali kembali

potensi-potensi yang ada untuk meningkatkan pembangunan ekonomi dalam masyarakat (Anggraeni & Dkk, n.d, hlm.1289).

Untuk meningkatkan daya saing dan potensi usaha kecil dan menengah maka para pelaku UMKM memerlukan langkah untuk mengangkat kemampuan promosi dalam memasarkan produk dan memberikan produk yang baru serta berkualitas, seperti yang dijelaskan oleh pemilik UMKM toko perabotan rumah tangga yaitu Mama Arifin bahwasanya dalam memasarkan produk yang berkualitas maka harus melakukan strategi promosi yang baik agar bisa tetap bersaing dengan UMKM toko perabotan rumah tangga yang lain (Mama Arifin, wawancara langsung: 28 September 2022).

Islam mengajarkan kepedulian terhadap sesama pengusaha muslim yang diberi kelapangan rezeki dalam mengembangkan berbagai usaha untuk membantu sesama dalam memenuhi kebutuhan ekonomi. Dalam menjalankan bisnis, harus berpegang pada prinsip amanah dan bertanggung jawab serta mampu memanfaatkan tenaga dan pikiran yang telah Allah SWT berikan untuk mencari rezeki. Allah SWT sesungguhnya tidak menyukai orang yang bermalas-malasan sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. An-Najm ayat 39-41:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾ وَأَنْ سَعْيُهُمْ سَوْفَ يُرَىٰ ﴿٤٠﴾ ثُمَّ يُجْزَاهُ  
الْجَزَاءَ الْآوْفَىٰ ﴿٤١﴾

Artinya:

*“dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya 39, dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihat (kepadanya) 40, kemudian akan diberi Balasan kepadanya dengan Balasan yang paling sempurna 41,”* (Kementrian Agama RI, 2019).

Usaha mikro memiliki peran terhadap perekonomian masyarakat sehingga akan mampu untuk meningkatkan pendapatan para pelaku UMKM. Dalam islam diperbolehkan untuk berdagang dan membuka usaha sendiri, akan tetapi jangan lupa untuk harus selalu mengingat Allah SWT.

a. Potensi UMKM toko perabotan rumah tangga terhadap meningkatkan pendapatan

UMKM harus mempunyai pengalaman yang baik dalam pengelolaan usahanya, maka dari itu disarankan adanya perhatian dan pengelolaan usaha berdasarkan dengan kreatifitas dan inovasi yang ada pada UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku agar pendapatan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin dapat meningkat. Maka UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin harus memiliki sifat mental positif sebagai syarat utama untuk berfikir kreatif, bekerja secara inovatif, dan berani mengambil resiko.

Berdasarkan data yang sudah disajikan dan dipaparkan pada penyajian data, dapat diketahui bahwa pendapatan triwulan pertama tahun 2019-2021 terjadi penurunan pendapatan sebesar Rp10.860.000, pada triwulan kedua terjadi penurunan pendapatan sebesar Rp13.210.000, pada triwulan ketiga terjadi penurunan pendapatan

sebesar Rp19.270.000, dan pada triwulan keempat terjadi penurunan sebesar Rp17.480.000. Terjadinya penurunan dalam setiap tahunnya dikarenakan oleh wabah Covid19 atau Corona yang menyebabkan perekonomian di Indonesia menurun drastis. Hal ini pun terjadi di desa Maliku dimana mata pencaharian masyarakat juga menurun karena banyaknya pekerja yang diPHK, serta pesatnya penurunan harga sawit dan getah dari pohon karet. Tentu hal ini menyebabkan pendapatan dari masyarakat di desa Maliku menurun sehingga berdampak pada pendapatan toko perabotan rumah tangga Mama Arifin. Walaupun pendapatan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maliku mengalami penurunan tetapi masih terbantu dengan adanya sistem kredit yang diterapkan oleh Mama Arifin. Sistem kredit yang diterapkan Mama Arifin tidak adanya paksaan dan menyesuaikan dengan pendapatan dan kemampuan dari masyarakat di desa Maliku sehingga memudahkan bagi masyarakat untuk tetap bisa membeli perabotan rumah tangga walaupun dalam kondisi pendapatan menurun.

Disisi lain juga, walaupun mengalami penurunan di tiga tahun terakhir tetapi Mama Arifin mampu membangun cabang baru di desa Gandang yang dibangun pada tahun 2018 dan mulai dibuka pada tahun 2022.

b. Potensi UMKM sebagai sumber pendapatan masyarakat

Potensi UMKM sebagai sumber pendapatan masyarakat dilihat dari banyaknya usaha yang tumbuh dan berkembang. Secara sederhana

perbandingan jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah terlihat sebagai berikut:

$(\text{Jumlah Usaha Kecil} > \text{Usaha Menengah}) < \text{Jumlah Usaha Mikro}$

Perbandingan diatas menunjukkan bahwa proporsi jumlah usaha kecil lebih banyak dari usaha menengah dan gabungan jumlah usaha kecil dan menengah jika dibandingkan dengan jumlah usaha mikro maka lebih banyak usaha mikro.

Merujuk perbandingan tersebut maka dapat dikatakan bahwa UMKM jauh lebih banyak semua total usaha. Oleh karenanya UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia.

c. Potensi UMKM untuk mengatasi pengangguran

UMKM merupakan sektor usaha yang memiliki potensi usaha yang cukup baik dimana semakin berkembang UMKM maka tingkat penyerapan tenaga kerja juga meningkat. Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) jumlah unit usaha UMKM sebesar 99.9% dengan tingkat penyerapan tenaga kerja mencapai 97,22%. Perbandingan penyerapan tenaga kerja dapat dijabarkan sebagai berikut:

$(\text{Penyerapan Tenaga Kerja Oleh Usaha Kecil} > \text{Usaha Menengah})$

$< \text{Penyerapan Tenaga Kerja usaha Mikro.}$

Perbandingan diatas menunjukkan bahwa proporsi penyerapan tenaga kerja usaha kecil lebih besar dari usaha menengah dan gabungan penyerapan tenaga kerja dari usaha kecil dan menengah jika dibandingkan dengan penyerapan tenaga kerja dari usaha mikro maka

lebih banyak tenaga kerja yang terserap oleh usaha mikro. Potensi UMKM sebagai sumber pendapatan masyarakat disebabkan oleh efek dari terbukanya usaha baru. UMKM merupakan sektor usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, berperan dalam proses peningkatan pendapatan masyarakat di masa krisis. UMKM juga merupakan salah satu alternative untuk menyerap tenaga kerja serta menekan angka pengangguran saat ini melalui kewirausahaan, karena rata-rata UMKM mampu menyerap 3-5 tenaga kerja. Keberadaan UMKM yang fleksibel menyebabkan sektor usaha ini sangat mudah berkembang, terutama pada sektor perdagangan.

## **2. Analisis Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Yang Digunakan UMKM Toko Perabotan Rumah Tangga Mama Arifin Di Desa Maluku Untuk Bertahan Dalam Sektor Bisnisnya.**

Tujuan dari aktivitas usaha toko perabotan rumah tangga adalah untuk peningkatan pendapatan yang dapat dicapai dari usaha toko perabotan rumah tangga ini. Hal ini bisa dicapai dengan cara melihat dari beberapa aspek yaitu pemasaran, SDM, keuangan, dan produksinya serta menggali potensi yang ada untuk meningkatkan usaha toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku. Strategi pengembangan yang digunakan oleh usaha toko perabotan rumah tangga ini yaitu dengan menjaga kualitas dan ketahanan dari produk yang dijual. Perabotan rumah tangga merupakan produk pelengkap untuk membantu meringankan dalam beraktivitas di rumah serta memiliki perabotan rumah tangga yang lengkap di rumah merupakan hal yang penting karena setiap produk memiliki fungsi, manfaat,

dan keunggulannya masing-masing. Sehingga dengan menjual produk-produk ini diharapkan agar mampu meningkatkan pendapatan pengusaha.

a. Pemasaran

Dalam menjalankan bisnis, hal yang paling penting untuk dilakukan adalah menentukan dan membangun strategi, karena strategi pemasaran adalah faktor penentu utama untuk kelangsungan bisnis. Selain itu, strategi pemasaran juga dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan usaha sehingga usaha dapat memperoleh keuntungan yang maksimal dan kelangsungan usaha dapat berjalan dengan baik. Dalam bisnis perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku juga membutuhkan strategi pemasaran yang efektif untuk mempertahankan usahanya. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku dalam meningkatkan pendapatan keluarga, tentunya perlu diketahui kegiatan pemasarannya. Melalui wawancara tatap muka dengan pemilik toko perabotan rumah tangga Mama Arifin, strategi yang diterapkan antara lain:

1) Produk

UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku menjual produk yang berkualitas dan terjamin kekuatan dan ketahanannya, hal ini juga sudah diakui oleh pembeli. Banyaknya pembeli yang sudah berlangganan di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin membuktikan bahwa produk yang dijual oleh Mama

Arifin memang berkualitas. Produk yang dijual di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin ini dibeli di toko perabotan rumah tangga yang berada di Kabupaten Kapus yang mana Mama Arifin sudah berlangganan di toko tersebut.

## 2) Harga (*Price*)

Penentuan harga dari produk toko perabotan rumah tangga yang dijual berdasarkan pada kualitas dari produk. Harga yang ditentukan oleh Mama Arifin pada setiap produknya tidak terlalu tinggi yang mana harga dan produk itu sesuai dengan kualitas. Hal ini juga telah diakui oleh pembeli sehingga walaupun produk yang dijual oleh usaha toko perabotan rumah tangga Mama Arifin sedikit lebih mahal dari usaha toko yang sejenis, tetapi tidak membuat pembeli berpindah ke toko yang lain. Selain itu, dari Mama Arifin juga sering memberikan diskon atau potongan harga terhadap pembeli yang sudah berlangganan di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maliku.

## 3) Tempat (*Place*)

UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin berada di rumah pemilik, selain itu juga berada tepat di pinggir jalan raya sehingga tempat usaha toko perabotan rumah tangga Mama Arifin sangat strategis dan mudah untuk dijangkau oleh masyarakat. Kemudian toko ini juga berada tidak jauh dari dermaga atau pelabuhan Maliku yang



mana sering dari kapal-kapal besar singgah dan beristirahat di dermaga tersebut.

#### 4) Promosi

Promosi yang dilakukan oleh UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku adalah dengan langsung berbicara kepada pembeli yang sudah berlangganan apabila ada produk yang baru, media sosial WhatsApp, serta menerapkan sistem kredit sehingga dapat menarik minat dari pembeli karena pada umumnya kondisi perekonomian masyarakat di desa Maluku tergolong menengah ke bawah.

Perspektif hukum Islam tentang jual beli dengan dua harga ada dua pendapat seperti hadist yang diriwayatkan oleh Abu Dawud:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ: مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أَوْكُسُهُمَا أَوْ الرَّبَا

*“Dari Abu Hurairah dia berkata, Nabi SAW bersabda: Barang siapa yang menjual dua jual beli dalam satu jual beli maka baginya harga yang termurah atau riba”.*

Rasulullah SAW pernah melarang perihal dua penjualan dalam satu akad, sebagaimana hadist dari Abu Hurairah:

رسول الله صل الله عليه وسلم عن بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ (رواه الترمذي)

*“Rasulullah SAW pernah mencegah orang-orang dari dua penjualan atas transaksi dalam satu produk (barang/jasa)”. HR. Tirmidzi (Imam, 2016, hlm.42).*

Adapun dari sekelompok ulama yang beranggapan mengharamkan jual beli seperti dua harga di dalam satu jual beli karena mereka berpendapat bahwa hadist tersebut adalah penjual berkata kepada si

pembeli harga secara kontan sekian dan harga kredit sekian (lebih tinggi), cara yang begini adalah dilarang karena si penjual mengumpulkan dua akad dalam satu transaksi atau disebut dengan multi akad dan pihak pembeli atau penjual tidak menentukan dengan harga mana yang dipilih sehingga terjadinya ketidakjelasan atau keraguan (Imam, 2016, hlm.43).

Sedangkan yang membolehkan salah satu mazhab Syafi'i mengatakan pada prinsipnya semua jenis jual beli itu boleh asalkan dengan kerelaan kedua belah pihak yang bertransaksi kecuali jual beli yang dilarang oleh Rasulullah SAW. Imam Syafi'i telah memaparkan bahwa hukum praktek jual beli dengan opsi harga tunai dan kredit secara jelas, namun mekanisme praktek jual beli dengan opsi dua harga yang terjadi pada saat ini berbeda dengan praktek yang dimaksud oleh Imam Syafi'i. Hal ini disebabkan tidak adanya pilihan harga pada mekanisme jual beli tersebut sehingga ada kemungkinan terjadinya gharar (ketidakjelasan). Perbedaan harga pada kredit hanyalah penambahan harga yang menurut jumhur ulama termasuk Imam Syafi'i hukumnya diperbolehkan. Kalaupun mekanisme itu sama tetap dihukumi sah selama tidak ada unsur gharar pada jual beli tersebut dengan menentukan harga pada saat akad atau transaksi berlangsung (Imam, 2016, hlm.43). UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin menerapkan prinsip jual beli dengan menawarkan dua harga, kemudian Mama Arifin mempersilahkan pembeli untuk

memilih jual beli secara kontan atau kredit dengan jelas pada saat akad atau transaksi sehingga sistem kredit yang diterapkan oleh UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin sah untuk dilakukan.

Dari segi pemasaran potensi UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku dalam meningkatkan pendapatan sangat bagus, tetapi masih ada yang perlu digali dan dikembangkan dalam hal promosi. UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku dalam memasarkan produknya termasuk cukup lemah dalam melakukan promosi dikarenakan hanya menggunakan media sosial WhatsApp yang cakupannya sedikit, sedangkan di era sekarang teknologi sudah berkembang sangat pesat. Banyak media sosial lain yang dapat digunakan sebagai wadah promosi seperti Facebook, Instagram, Tiktok dan online shop lainnya yang dapat diakses oleh orang banyak. Tentu hal ini akan meningkatkan kualitas promosi sehingga usaha toko perabotan rumah tangga milik Mama Arifin di desa Maluku dapat dikenal oleh masyarakat luas.

b. Sumber Daya Manusia (SDM)

UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin memiliki karyawan tidak tetap sekitar 2-3 orang tergantung banyaknya produk yang dibeli dan diantar. Karyawan Mama Arifin sangat disiplin dalam hal, hal ini dapat dilihat ketika pengantaran produk yaitu karyawan siap mengantarkan produk ke rumah pembeli yang berada di daerah mana

pun. Dengan ini, tentu akan memudahkan pembeli saat membeli perabotan rumah tangga karena pembeli tidak perlu memikirkan bagaimana cara membawa produk yang dibeli ke rumah.

Dari segi SDM potensi UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin dalam meningkatkan pendapatan cukup bagus. Selama ini Mama Arifin belum mempunyai karyawan tetap yang bekerja untuk menjaga toko dan Mama Arifin sendiri yang harus menjaga toko tersebut. Sedangkan Mama Arifin juga memiliki pekerjaan rumah yang harus diselesaikan sehingga pelayanannya menjadi kurang maksimal dikarenakan saat ada pembeli Mama Arifin tidak berada di toko untuk langsung melayani pembeli yang datang. Maka dari itu, akan lebih baik jika Mama Arifin memperkerjakan karyawan tetap yang mempunyai kemampuan pelayanan yang baik terhadap pembeli, sehingga dapat membantu Mama Arifin dalam menjaga toko dan melayani pembeli yang berkunjung ke toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maliku.

#### c. Keuangan

Keuangan merupakan hal yang sangat penting dalam bisnis, begitu pun yang dilakukan Mama Arifin dalam mengelola keuangannya. Dalam hal mengelola keuangan Mama Arifin cukup baik, hal ini dapat dilihat dari seberapa lama toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maliku bertahan walaupun hanya menggunakan modal sendiri. Setiap usaha pasti memiliki kendala, hal itu juga terjadi di toko perabotan rumah tangga

Mama Arifin yaitu kredit macet, kredit macet cukup mempengaruhi keuangan Mama Arifin dimana pemasukan yang didapat berkurang dan modal juga berkurang, tentu Mama Arifin terhambat dalam menyediakan produk yang baru, tetapi Mama Arifin dapat mengatasi masalah tersebut dengan cara mengambil produk terlebih dahulu kepada toko langganan dari Mama Arifin yang berada di Kabupaten Kapuas dan bayarnya belakangan sehingga Mama Arifin masih bisa menyediakan produk baru meskipun terjadi kredit macet.

Dari segi keuangan potensi UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin dalam meningkatkan pendapatan sudah baik, akan tetapi dari segi modal masih dapat dikembangkan menjadi lebih besar dengan cara meminjam ke lembaga keuangan syariah. Dengan meminjam modal ke lembaga keuangan syariah maka modal akan semakin besar sehingga mampu lebih banyak menyediakan produk dan berbagai macamnya.

#### d. Produksi

Produk yang disediakan oleh Mama Arifin ada sebagian yang diproduksi oleh olahan tangan manusia yang sudah terjamin kualitas dan ketahanan produknya yang berbeda dari produk pasaran. Produk yang dijual di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin dibeli dari toko perabotan rumah tangga yang ada di Kabupaten Kapuas dan toko inilah yang memproduksi beberapa produk seperti ranjang, lemari pakaian, lemari makan, rak piring dan lainnya. Akan tetapi tidak semua produk yang dijual terbuat dari olahan tangan manusia.

Karena hal inilah toko perabotan rumah tangga Mama Arifin berbeda dari toko perbotan rumah tangga yang lain karena produk yang dijual sudah terjamin ketahanannya sehingga banyak dari pembeli yang berminat dan memilih berbelanja di toko perabotan rumah tangga miik Mama Arifin.

Dari segi produksi potensi UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin dalam meningkatkan pendapatan sudah cukup baik, akan tetapi ada hal yang dapat dikembangkan yaitu memperbanyak menyediakan produk yang terbuat dari olahan tangan manusia yang sudah terjamin kualitasnya sehingga toko perabotan rumah tangga Mama Arifin semakin menarik dan semakin banyak peminatnya.

Setelah menganalisis teori dan penerapan dari segi pemarkasan, sumber daya manusia, keuangan dan produksi serta data pendapatan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku, dapat disimpulkan bahwa UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku sudah berjalan dengan lancar dan baik. Dari segi pemasaran, SDM, keuangan, dan produksi ini saling mendukung satu dengan yang lain dan saling melengkapi, serta mempunyai peran yang berbeda dalam memasarkan produk perabotan rumah tangga tersebut. Sehingga dari keempat aspek tersebut dibutuhkan semuanya dalam proses peningkatan pendapatan keluarga UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku.

Dalam 3 (tiga) tahun terakhir UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku memang mengalami penurunan dalam setiap tahunnya, hal ini bukan karena segi pemasaran, SDM, keuangan, dan produksi yang dilakukan oleh Mama Arifin tidak baik tetapi karena adanya wabah Covid19 yang tidak dapat dihindari. Seperti yang diketahui bahwa corona ini banyak menyebabkan penurunan bagi perekonomian di Indonesia, sehingga berdampak juga pada pendapatan dari masyarakat. Maka dari itu pendapatan dari UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku juga mengalami penurunan khususnya di tahun 2020-2021. Namun walaupun mengalami penurunan UMKM Toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku tetap bertahan dan berjalan dengan baik sampai saat ini. Hal ini karena dari segi pemasaran, SDM, keuangan, dan produksi yang saling mendukung dan saling melengkapi sehingga UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin masih memiliki potensi untuk bertahan dan berkembang dalam kondisi apapun. Selain itu, dengan adanya sistem kredit yang diterapkan UMKM toko perabotan rumah tangga Mama Arifin di desa Maluku sehingga membantu usaha dari Mama Arifin tetap bertahan walaupun tidak banyak dari pembeli yang membeli produk di toko perabotan rumah tangga Mama Arifin tetapi pendapatan perbulan tetap ada dari angsuran setiap pembeli yang melakukan pembelian barang dengan sistem kredit. Selain itu, dengan adanya UMKM ini maka dapat menjadi sumber pendapatan masyarakat karena keberadaan

UMKM sangat penting dalam meningkatkan perekonomian daerah serta dapat mengurangi pengangguran.

Dalam islam sendiri tujuan dalam memasarkan produknya secara islami adalah pengukuran yang berdasarkan kepada kebenaran, kejujuran, keikhlasan, dan saling memberikan manfaat antara satu sama lain.