

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN**

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

Sebelum mengadakan penelitian di lapangan, terlebih dahulu peneliti melaksanakan observasi di beberapa toko, setelah peneliti mendapatkan target toko yang akan dijadikan sebagai sumber penelitian, selanjutnya dilakukan persiapan yang diperlukan untuk kelancaran pelaksanaan penelitian. Penelitian pada skripsi ini peneliti langsung bertatap mukadengan subyek penelitian menggunakan metode wawancara. Metode wawancara tersebut dilakukan bertujuan untuk menggali data dan fakta yang terjadi dilapangan secara rinci dan akurat yang berhubungan dengan topik pembahasan atau rumusan masalah. Berikut penyajiandata hasil observasi dan wawancara dengan pemilik toko, karyawan toko dan beberapa pelanggan.

##### **1. Gambaran Umum Toko Iyun**

Toko Iyun terletak di wilayah pasar Binjai Pekapuran Raya Kota Banjarmasin. Pemiliknya bernama Mahyuni dan Isterinya bernama Rita Marlina. Mereka berjualan di Pasar Binjai ini sejak tahun 2016, awalnya tempatnya di dalam pasar, menyewa 1 buah toko sempit. Pada awal berjualan sangat sepi biasanya hanya membawa uang beberapa puluh ribu. Namun, berkat pantang menyerah tanpa putus asa dan selalu optimis, seiring berjalannya waktu dari awalnya hanya menyewa 1 buah toko menjadi 2 buah dan berlanjut lagi menjadi 3 buah toko. Setelah beberapa waktu kami merasa 3 buah toko ini masih tidak

cukup, mereka memutuskan untuk pindah toko mencari toko dan akses jalan yang lebih luas. Pada awal tahun 2020 sampai sekarang mereka pindah toko (sewaan Rp. 800 Perbulan) di dekat plakat masuk pasar Binjai yang masih di sekitaran Pasar Binjai. Jika ditanyakan bagaimana meraih kesuksesan, mereka menjawab bahwa kesuksesan tersebut tidak lepas dari do'a kedua orang tua serta usaha pantang menyerah, berwirausaha itu harus mempunyai jiwa berbisnis, tekun, jujur, dan jangan pelit (harus berbagi) serta prihatin, karena pada dasarnya apa yang kita miliki di dunia ini hanyalah titipan dari Allah SWT. Pada Intinya, toko Iyun Pasar Binjai Kota Banjarmasin telah melalui berbagai perjuangan, tidak langsung mencapai kesuksesan seperti sekarang butuh perjuangan, kesabaran, keuletan dan pantang menyerah tanpa putus asa dalam mencari rezeki guna membahagiakan orang tua dan keluarga. Dan terpenting terus jujur, berbakti kepada kedua orang tua serta terus berbagi meskipun sedikit. Karena semua itu adalah pembuka rezeki dan juga jika segala sesuatunya diniatkan untuk hal yang baik maka tentu akan memperoleh hasil yang baik juga.

## **2. Produk yang dijual serta omset penjualan Toko Iyun**

Toko Iyun merupakan usaha yang bergerak dibidang retail yang tugasnya adalah menjual kembali barang-barang yang telah diproduksi oleh pihak produsen. Untuk barang pangan yang paling diminati/laku di pasar seperti Minyak goreng, gula, garam, teh, susu, mie instan, sarden, kecap dan perlengkapan bumbu untuk masak-memasak. Sedangkan non pangan seperti popok bayi, sabun-sabun dan sebagainya. mereka selalu mengupayakan kelengkapan barang yang mereka jual. Jadi, Toko Iyun tidak membuat barang atau produk, tetapi hanya menjualnya

kembali kepada masyarakat. Untuk barang yang diperjual belikan adalah barang pangan dan non pangan yang tentu barang yang dijual sudah harus halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia). Untuk omset penjualan Toko Iyun cukup lumayan Rp. 10.000.000 per hari tentu hal tersebut tidak lepas dari keuletan serta do'a pemilik dalam berwirausaha.

### **3. Strategi Pedagang Toko Iyun Dalam Meningkatkan Penjualan**

Toko Iyun Melaksanakan strategi penjualan atau pemasaran yang mereka laksanakan untuk meningkatkan penjualan yaitu melalui strategi pemilihan lokasi atau tempat, produk, harga, promosi dan pelayanan. Dari segi pemilihan lokasi atau tempat, Toko Iyun memilih lokasi tepat di depan Pasar Binjai yang lokasinya di pinggir jalan saja, hal tersebut dapat menarik perhatian para pengunjung pasar karena pemilihan lokasi yang di depan pasar serta jika ingin berbelanja tidak perlu parkir. Dari segi produk yang dijual pemilik selalu mengupayakan kelengkapan barang yang mereka jual serta kemasan produk yang di jual masih rapi tidak dalam keadaan rusak serta halal. Dari segi harga pemilik toko menjual barang dagangannya dengan sistem beli ecer harga grosir sehingga cukup mampu menarik minat pembeli. Dari segi promosi pemilik toko sering mengadakan promo dan diskon serta memberikan bonus-bonus kepada setiap pelanggan yang sering berbelanja di toko. Dari segi pelayanan, pemilik toko selalu meminta para karyawan selalu komunikatif dan mengutamakan kejujuran. Pedagang menyebutkan selalu mengutamakan kualitas baik itu dari segi produk, harga dan pelayanan yang diberikan, toko Iyun juga memberikan garansi terhadap barang yang dibeli di tempat mereka, apabila mengecewakan kami akan menyelesaikan

masalah tersebut. Untuk penetapan harga penjualan standar saja hampir sama dengan para pedagang pasar yang lainnya, namun yang jelas lebih murah dari pada harga di minimarket ataupun swalayan. Namun kembali lagi melihat kondisi pasar, apabila barang langka dan sulit didapat maka harga kemungkinan naik dan begitu juga sebaliknya.

#### **4. Strategi Pedagang Sembako Toko Iyun Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam**

Strategi penjualan atau pemasaran yang pemilik toko terapkan sesuai dengan perspektif Islam dan tidak melanggar hukum Islam. Dari beberapa strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pedagang pasar tersebut memang sudah sesuai dengan ketentuan Ekonomi Islam. Dari segi pemilihan tempat, pemilik toko tidak mengganggu kenyamanan dan merugikan orang lain. Dari segi produk, juga sudah memenuhi kriteria syariah diantaranya tidak menjual barang-barang yang diharamkan, seperti alkohol, daging babi, dan barang-barang haram lainnya. Karena yang dijual pemilik toko adalah kebutuhan pangan atau sembako dan non pangan untuk kebutuhan hidup sehari-hari. Dari segi harga para pemilik toko tidak terlalu tinggi dalam mengambil keuntungan hanya sekitar Rp.100 – Rp. 5000 itu berarti sesuai dengan apa yang Islam ajarkan selama ini. Dari segi promosi juga pemilik toko tidak menggunakan sistem iklan, seleb atau membagi-bagikan brosur untuk menawarkan jualan kepada pembeli. Pemilik toko hanya melakukan promosi dengan cara bertatap muka langsung dan memberikan potongan harga kepada konsumen. Dari segi pelayanan, pemilik toko juga sudah menerapkan sikap yang baik dalam bermuamalah.

## B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil temuan data yang peneliti dapatkan selama penelitian, ada beberapa strategi pedagang sembako toko Iyun yang diterapkan untuk meningkatkan penjualan di Pasar Binjai Kota Banjarmasin dan strategi tersebut akan peneliti bahas menurut perspektif ekonomi Islam, diantaranya :

### 1. Pemilihan Tempat

Dalam strategi pemasaran ataupun penjualan, pemilihan lokasi usaha yang strategis merupakan faktor utama yang sangat penting yang mempengaruhi kesuksesan pemasaran dari sebuah usaha yang dijalankan. Semakin strategis tempat usaha yang pedagang pilih, semakin tinggi pula tingkat kesuksesan penjualan sebuah usaha tersebut. Tempat usaha yang strategis harus melingkupi berbagai aspek yang memungkinkan para pelanggan atau pembeli mudah datang ke tempat tersebut, aspek yang perlu diperhatikan seperti, mudahnya sarana transportasi, tempatnya yang mudah diingat para pembeli, berdagang sesuai kelompoknya. Pemilihan tempat yang strategis tersebut sejalan dengan pendapat Kotler & Keller (2009: 23) yaitu pemilihan tempat yang baik meliputi saluran pemasaran, cakupan pasar, pengelompokan, lokasi, persediaan, transportasi. Pemilihan lokasi yang strategis berarti menghindari berbagai kemungkinan faktor negatif serta mengharapkan mendapatkan lokasi dengan kemungkinan paling banyak faktor positif. Sebagaimana Al-Qur'an menyebutkan pada surat An-Nisa: 85.

مَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً حَسَنَةً يَكُنْ لَهُ نَصِيبٌ مِّنْهَا ۗ وَمَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً سَيِّئَةً يَكُنْ  
لَهُ كِفْلٌ مِّنْهَا ۗ وَكَانَ اللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ مُّقِيتًا ﴿٨٥﴾

*Artinya : Barangsiapa yang memberikan syafa'at yang baik, niscaya ia akan memperoleh bahagian (pahala) dari padanya. dan Barangsiapa memberi syafa'at yang buruk, niscaya ia akan memikul bahagian (dosa) dari padanya. Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.(QS. An-Nisa :85).*

Berdasarkan ayat Alqur'an tersebut sebuah perbuatan yang memberikan kebaikan kepada orang lain maka orang yang melaksanannya akan mendapatkan pahala dari Allah Swt dan begitu juga sebaliknya jika seorang imemberikankeburukan kepada orang lain maka orang tersebut akan menerima balasannya. Jadi pemilihan lokasi baik untuk tempat usaha atau yang lainnya harus memberikan suatu kebaikan serta kemudahan untuk lingkungan atau masyarakat sekitar. Hal tersebut secara langsung maupun tidak langsung tentu akan berdampak positif terhadap tempat usaha ataupun yang lainnya.

## 2. Produk

Produk adalah objek yang paling vital yang mempengaruhi keberhasilan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba yang akan tetap menjaga aktivitas operasional. Produk itu sendiri memiliki sifat dan karakteristik yang amat beragam dan sering diburu konsumen. Toko Iyun tidak membuat barang atau produk, tetapi hanya menjualnya kembali kepada masyarakat. Toko Iyun mempunyai kebijakan dalam penentuan barang-barang yang akan dijualnya kembali, untuk makanan harus halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan untuk obat-obatan dan kosmetik harus tercantum label halal dari LPPOM MUI (Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetika Majelis Ulama Indonesia). Produk yang dijual di Toko Iyun adalah kebutuhan pokok sehari-hari masyarakat seperti pangan dan non pangan yang akan terus dicari masyarakat..

Mengenai produk yang dijual termasuk kedalam barang halal, yang tidak memiliki keraguan pada umumnya. sebagaimana yang terdapat dalam Al-qur'an surat Al-Maidah ayat 3 yang menyatakan bahwa tidak boleh menjual barang yang tidak halal, yaitu:

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالْدَّمُ وَلَحْمُ الْخِنزِيرِ وَمَا أُهِلَّ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ -  
 وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْقُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبُعُ إِلَّا مَا  
 ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَمِ ذَٰلِكُمْ فِسْقٌ  
 الْيَوْمَ يَيسَ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَاخْشَوْنَ الْيَوْمَ  
 أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ  
 دِينًا فَمَنِ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرِ مُتَجَانِفٍ لِإِثْمٍ فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ  
 رَّحِيمٌ ﴿٣﴾

Artinya: “Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, dan (daging) hewan yang disembelih bukan atas (nama) Allah, yang tercekik, yang dipukul, yang jatuh, yang ditanduk danyang diterkam oleh binatang buas, kecuali yang sempat kausembelih. Dan (diharamkan pula) mengundi nasib dengan azlam (anak panah). (karena) itu suatu perbuatan fasik. Ada hari ini orang-orang kafir telah putus asa untuk (mengalahkan) agamamu, sebab itu kamu janganlah kamu takut kepada mereka, tetapi takutlah kepada-Ku. Ada hari ini telah aku sempurnakan agamamu untukmu, dan telah aku cukupkan nikmat-Ku bagimu, dan telah aku ridhoi Islam sebagai agamamu. Tetapi barang siapa terpaksa karena lapar bukan karena ingin berbuat dosa. Maka sungguh Allah Maha Pengampun, Maha Penyayang”. (QS. Al-Maidah:3).

Seperti diketahui pedagang sudah melakukan strategi pemasaran dalam aspek produk seperti yang seharusnya. Yaitu tidak menjual barang yang dinilai haram. Selain itu kelengkapan produk juga merupakan daya tarik tersendiri bagi masyarakat, pelanggan akan selalu berbelanja ke Toko Iyun karena barang yang

mereka cari selalu ada. Namun, mengenai penataan produk atau barang yang ada di toko peneliti cukup menyayangkan karena penataan produk yang tidak tertata rapi dan cukup membingungkan para pembeli untuk memilih barang yang mereka inginkan.

### 3. Harga

Harga yang ditawarkan pedagang toko Iyun sangatlah terjangkau, sesuai dengan daya beli konsumen, apalagi toko Iyun menerapkan harga grosir meskipun pembelian eceran. Hal ini dilakukan agar di satu sisi, semakin banyak pembeli yang datang, dan secara bersamaan semakin banyak produk yang terjual. Kemampuan pembeli sangat menjadi prioritas utama dalam mempertimbangkan harga. Dasar penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang, cenderung pada kondisi pasar yang terjadi pada saat itu, biaya produksi, serta biaya sewa tempat menjadi dasar mereka dalam menetapkan harga.

Dalam penetapan harga, toko Iyun memberikan harga yang sesuai dengan kualitas barang tersebut. Harga juga di sesuaikan dengan standar harga pasar toko lainnya tanpa saling merugikan antara konsumen maupun pedagang lainnya. Selain itu, toko Iyun tidak mencari untung banyak yang penting dagangannya laku banyak. Perilaku toko Iyun sesuai dengan ajaran yang Islam tidak menganjurkan menjual barang dagangan di bawah harga pasar karena perbuatan tersebut dapat mengganggu stabilitas harga barang di pasar dan merugikan pedagang yang lain. Begitupun sebaliknya, menawarkan harga dan keuntungan lebih tinggi dari pedagang lainnya juga tidak dianjurkan karena bisa membuat pembeli merasa dirugikan atau tertipu dengan harga yang dipasarkan. Apalagi perdagangan yang

mengandung unsur penipuan itu dilarang dalam Islam, sebagaimana hadits Nabi Muhammad Saw, sebagai berikut :

عن أبي هريرة قال نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر (رواه مسلم).

Artinya: “*Dari Abu Hurayrah r.a., katanya, “Rasulullah melarang jual beli dengan cara melempar dan jual beli yang mengandung penipuan”.* (HR. Muslim)

#### 4. Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk memengaruhi konsumen dalam menjajakan produknya. Pada pelaksanaan strategi promosi yang dilakukan oleh toko Iyun pedagang lebih melakukannya dengan cara kontak langsung dengan para calon konsumennya atau lebih sering dikenal dengan istilah (*personal selling*) yang dilaksanakan oleh pemilik toko dan para karyawannya langsung. Dengan begitu, akan lebih akrab dengan pembeli sehingga terjalinnya hubungan kekeluargaan antara pembeli dan penjual. Toko Iyun memasarkan produknya dengan sesuai kenyataan barang tersebut, dengan tanpa melebih-lebihkan produknya dan tanpa menjelek-jelekan produk orang lain. Selain itu, jika ada kerusakan dalam pembelian barang dapat di return. Toko Iyun juga memasang pemberitahuan dan sering mengadakan diskon/potongan harga setiap bulan dan pada pembelian tertentu, pemberian bonus, serta hadiah. Hal ini sejalan dengan hadist riwayat Muslim, yaitu :

“*Dua orang yang sedang melakukan jual beli diperbolehkan tawar menawar selama belum berpisah, jika mereka itu berlaku jujur dan menjelaskan ciri dagangannya maka mereka akan diberi barakah dalam perdagangannya itu*” (HR. Muslim)

Penerapan strategi promosi yang diterapkan toko Iyun sudah sesuai dengan kaidah islam sesuai dengan hadist di atas jujur dan tidak melebih – lebihkan keadaan barang. Artinya mempromosikan barang sesuai dengan kenyataannya.

#### 5. Pelayanan

Pasar tradisional biasanya identik dengan pelayanan yang seadanya tidak ada yang diistimewakan. Hanya bermodal mental, berani menawari calon pembeli yang melewati depan tokonya. Berbeda dengan keadaan pelayanan yang ada di toko Iyun, toko ini mengedepankan pelayanan yang baik dan memuaskan, ditoko ini karyawan dilatih untuk komunikatif, selalu ramah, murah senyum, dan bertutur kata yang baik. Karyawan yang bekerja di toko Iyun bekerja santai, melayani pembelinya seperti bercengkrama dengan teman sendiri, tidak ada kecanggungan dalam melayani pembeli, keadaan yang seperti itu yang membuat pembeli akan kembali lagi ke toko tersebut untuk membeli barang lainnya. Keberhasilan pemasaran suatu produk sangat ditentukan oleh baik tidaknya bentuk pelayanan yang diberikan oleh suatu pedagang dalam memasarkan suatu produknya. Pelayanan yang diberikan dalam pemasaran suatu produk mencakup pelayanan sewaktu pelayanan produk, pelayanan sewaktu pembelian, pelayanan sewaktu penyerahan produk yang dijual, yang mencakup pelayanan dalam pengangkutan yang ditanggung oleh penjual, serta mencakup jaminan atas kerusakan produk dalam jangka waktu tertentu setelah produk dibeli oleh konsumen. Hal ini sejalan dengan hadits Nabi Muhammad Saw., sebagai berikut:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِرَامٍ قَالَ سَأَلْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَعْطَانِي ثُمَّ سَأَلْتُهُ فَأَعْطَانِي ثُمَّ سَأَلْتُهُ فَأَعْطَانِي ثُمَّ قَالَ: إِنَّ هَذَا الْمَالَ حَضْرَةٌ حُلْوَةٌ فَمَنْ أَحَدَهُ بِطَيْبِ نَفْسٍ بُورِكَ لَهُ فِيهِ وَمَنْ أَحَدَهُ بِإِشْرَافِ نَفْسٍ لَمْ يُبَارَكْ لَهُ فِيهِ وَكَانَ كَالَّذِي يَأْكُلُ وَلَا يَشْبَعُ وَالْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى (رَوَاهُ مُسْلِمٌ).

Artinya, “Dari hakim ibn Hizam, katanya: aku meminta (sesuatu) kepada Nabi Saw. Lalu ia memberikannya kepadaku kemudian aku memintanya lagi dan memberikan kepadaku, lalu aku meminta lagi dan ia memberiku lagi. Kemudian Nabi bersabda, “Sesungguhnya harta ini hijau (indah) lagi manis. Barang siapa yang mengambilnya dengan jiwa yang baik, maka akan diberkahi dan barang siapa yang mengambilnya dengan jiwa yang boros, maka tidak akan diberkahi seperti orang makan tapi tidak kenyang-kenyang. Tangan di atas lebih baik dari pada tangan di bawah” (HR. Muslim).

Berdasarkan hadits di atas dapat dipahami bahwa dengan memberikan pelayanan terbaik dengan menciptakan kesan nyaman pada pembeli saat berbelanja maka usaha yang dijalankan akan diberkahi sehingga bukan hanya kebutuhan yang akan terpenuhi tetapi bisnis yang dijalankan juga sukses.