

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian tentang strategi pemasaran minyak bulus dalam studi kelayakan bisnis ini berlokasi di Jl. Piere Tendean Km. 1 Kecamatan Banjarmasin Timur, yang merupakan salah satu kecamatan dalam Kota Banjarmasin, Provinsi Kalimantan Selatan. Penjualan minyak bulus ini ada yang buka berjualan dari jam 07.00 pagi sampai dengan malam hari, dan ada juga yang dari jam 10.00 pagi sampai dengan jam 06.00 sore. Para penjual minyak bulus tersebut ada laki-laki dan ada perempuan, mereka berjualan menggunakan meja, kursi dan payung untuk menaungi diri mereka dari panasnya matahari. Jumlah penjual minyak bulus di lokasi penelitian ada sebanyak 8 penjual tetapi hanya 4 penjual saja yang peneliti jadikan sebagai responden.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan terhadap 4 orang pemilik sekaligus penjual minyak bulus yang menjadi responden dalam penelitian ini maka peneliti akan menguraikan hasil penelitian tersebut:

1. Responden I

a. Identitas Responden

Nama : Idris

Alamat : Jalan Piere Tendean Km. 1, Kecamatan

Banjarmasin Timur

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 53 Tahun

b. Uraian Data

Pada responden yang pertama ini, seorang Bapak bernama Idris adalah seorang penjual minyak bulus yang berlokasi di Jl. Piere Tendean Km. 1 Kecamatan Banjarmasin Timur,

Kota Banjarmasin, Provinsi Kalimantan Selatan. Beliau memulai usaha minyak bulus ini bermula dari belajar dengan orang hongkong yang membuka lapak berjualan minyak bulus di daerah tersebut. Setelah bisa membuat sendiri Bapak Idris membuka lapak untuk berjualan minyak bulus sendiri hingga sekarang. Minyak bulus terbuat dari binatang bidawang yang di hanya lemaknya saja yang diambil dan dijadikan minyak bulus. Harga beli 1 kg lemak bidawang yaitu Rp. 100.000,-, yang dibeli oleh Bapak Idris dengan orang yang khusus berjualan bidawang, dan orang yang berjualan bidawang tersebut berdekatan dengan rumah Bapak Idris atau di daerah jalan Piere Tendean disepanjang orang berjualan minyak bulus itu juga. Bapak Idris juga menawarkan kepada peneliti kalau ingin belajar membuat minyak bulus maka dengan senang hati beliau akan mengajarkannya. Jadi kalau sudah tahu cara, maka bisa membuat sendiri kalau ingin membuka jualan minyak bulus. Bapak Idris memakai dua cara pembuatan minyak bulus, pertama ada yang dimasak dengan cara digoreng dan ada yang di jemur di bawah sinar matahari. Apabila

digoreng warna minyaknya akan lebih cokelat tetapi kalau di jemur warna minyaknya lebih bening.

Sekarang ini sudah ada orang yang berjualan minyak bulus yang mengatakan murni 100 % terbuat dari bidawang padahal tidak, karena telah dicampurkan orang tersebut dengan minyak goreng. Sudah ada sekitar tiga orang penjual minyak bulus yang berjualan di sepanjang jalan Piere Tendean yang melakukan hal seperti itu tersebut kata Bapak Idris. Akibat yang timbul dari minyak bulus yang dicampurkan dengan minyak goreng itu akan membuat bengkak pada bagian tubuh yang telah dioleskan dengan minyak bulus.

Terdapat banyak manfaat dari minyak bulus ini, seperti untuk menyembuhkan luka, menghilangkan noda-noda hitam di wajah, mengencangkan kulit wajah, menghilangkan guratan bekas luka (*kunat* dalam bahasa banjar). Cara pemakaiannya yaitu terlebih dahulu bersihkan bagian yang ingin diobati dengan air lalu oleskan minyak bulus ke bagian yang ingin diobati bisa menggunakan korek kuping atau kapas kemudian di diamkan selama 20 menit kemudian dicuci memakai sabun dan dioleskan sebanyak 3 kali dalam sehari.

Untuk strategi pemasaran yang digunakan Bapak Idris yaitu pembeli biasanya datang secara langsung ke tempat Bapak Idris pembeli dengan jumlah pembelian yang sangat banyak karena pembeli-pembeli tersebut kebanyakan dari luar Kota Banjarmasin. Ada yang dari Bali, Batam, Jakarta dan lain sebagainya. Namun penjualan juga bisa melalui pengiriman

jikapembeli ingin minta dikirimkan, penjualan dengan dikirimkan ini yang telah di pesan pembeli melalui pemasaran langsung yaitu pemasaranmedia sosial melalui *Black Berry Messenger* (BBM)pada *Handphone*, yang mana pembeli harus membayar terlebih dahulu melalui transfer.Orang yang membeli minyak bulus di tempat bapak Idris bermacam-macam baik perempuan maupun laki-laki dari usiaremaja, dewasa sampai tua.¹Kemasan yang digunakan berupa botol kaca yang berbeda-beda ukurannya, ada yang berukuran 15 ml, 30 ml, dan 60 ml.Bapak Idris membeli botol kaca untuk tempat minyak bulus di daerah jalan Piere Tendea Km. 1 itu juga yaitu di sepanjang wisata kuliner per botol seharga Rp.1.000,-

2. Responden II

a. Identitas Responden

Nama : Fitriani
 Alamat : Jalan Piere Tendea Km.1 Kota Banjarmasin
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 45 tahun

b. Uraian Data

Responden yang keduayaitu Ibu Fitriani, beliau merupakan penjual minyak bulus yang berada di Jl. Piere Tendea juga seperti responden yang pertama.Awal mula Ibu Fitriani berjualan minyak bulus yaitu dimulai darisuami beliau ikut berjualan dengan orang Taiwan, kemudian orang Taiwan tersebut pulang ke negerinya dan suaminya terus berjualan minyak bulus.Sejak suami ibu Fitriani melakoni pekerjaan yang lainmaka Ibu

¹Idris, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin. 20 April 2017.

Fitriani meneruskan jualan minyak bulus tersebut sampai dengan sekarang sudah 25 tahun. Ibu Fitriani tinggal di daerah seputaran di Jl. Piere Tende dan juga rumahnya dibelakang orang berjualan minyak bulus. Ibu Fitriani memperoleh pasokan bahan baku binatang bidawang yang masih hidup dari kandang. Harga 1 kg bidawang beliau beli seharga Rp.50.000,-. Bidawang kemudian diolah dengan mengambil lemaknya dijadikan minyak bulus, kemudian dagingnya dijual ke rumah makan atau tempat orang yang berjualan sate bulus yang berada di Jl. Veteran dengan harga 1 kg Rp.50.000,-. Bisnis demikian ditekuni Ibu Fitriani karena cukup menguntungkan, jadi beliau tidak rugi. Untuk persediaan minyak bulus selalu ada, tidak pernah habis karena ketika bahan baku banyak maka Ibu Fitriani akan memproduksi minyak bulus terus menerus sebanyak-banyaknya, jadi ketika bahan baku langka persediaan akan tetap ada.

Cara pembuatan minyak bulus yaitu pertama-tama bidawang di potong-potong kemudian diambil lemaknya saja yang menempel di dagingnya kemudian lemak itu dijemur di jaring-jaring kemudian minyaknya akan menetes dengan sendirinya. Untuk hasil seberapa banyak minyak bulus yang didapat tidak menentu karena tergantung besar kecilnya bidawang tersebut. Setiap harinya Ibu Fitriani memperoleh pendapatan kotor paling sedikit Rp. 400.000,- per hari. Pendapatan hasil berjualan minyak bulus tersebut masih digunakan untuk modal usaha selanjutnya dan untuk membeli kebutuhan rumah tangga sehari-hari, biaya anak sekolah, untuk membayar listrik dan PDAM, serta untuk membayar gaji kedua karyawan beliau yang

membantu menjual minyak bulus tersebut. Kedua karyawan itu menjaga jualan minyak bulus dengan bergantian selama per 5 jam sehari. Jadi ada tiga kali pergantian jam untuk menjaga jualan minyak bulus. Kedua karyawan tersebut termasuk keluarga ibu Fitriani juga dan diberi upah per hari sebesar Rp 50.000,- per orang, sembari berbagi rezeki kata Ibu Fitriani. Jadi pendapatan kotor per bulannya Rp 9.000.000,-.

Kemasan yang digunakan Ibu Fitriani yaitu menggunakan botol kaca kosong yang dibeli dari pedagang farmasi. Untuk harga satu botolnya berbeda-beda sesuai ukuran besar kecilnya botol kaca kosong tersebut. Untuk ukuran botol kaca kosong yang 10 ml Rp. 500,- ukuran yang 20 ml Rp 1000,- ukuran yang 40 ml seharga Rp 1.500,- dan untuk ukuran 60 ml beliau membeli seharga Rp 3000,-. Sedangkan untuk penjualan minyak bulus ukuran 10 ml beliau menjual seharga Rp 35.000, untuk yang ukuran 20 ml seharga Rp 40.000,- ukuran 40 ml beliau menjual seharga Rp 75.000,- dan untuk ukuran 60 ml beliau menjual seharga Rp 100.000,-. Pengeluaran rutin yang dikeluarkan oleh Ibu Fitriani setiap bulannya yaitu membeli botol kaca kosong dan bidawang.

Ibu Fitriani juga sudah mempunyai pelanggan tetap yaitu seorang mahasiswi di Banjarmasin yang berteman dengan anak Ibu Fitriani, teman anak Ibu Fitriani tersebut berjualan minyak bulus yang mengambil minyak bulusnya di tempat Ibu Fitriani dengan pembayaran kalau minyak yang dijualnya sudah laku. Teman anak Ibu Fitriani tersebut beralasan mengapa ia berjualan minyak bulus untuk menambah pemasukan tiap bulannya agar tidak

mengharap uang dari kiriman orang tuanya saja. Selain itu yang berlangganan dengan Ibu Fitriani ada juga anak dari seorang Ibu yang punya usaha salon di Bandung. Anak tersebut mengambil pendidikan Farmasi di Banjarmasin. Awalnya ibu yang punya usaha salon di Bandung tersebut membaca di media sosial tentang minyak bulus yang ada di Banjarmasin, kemudian beliau menyuruh anaknya itu untuk membelikan minyak bulus tersebut. Pertama anak tersebut minyak bulus bukan di tempat Ibu Fitriani namun di tempat penjual lain yang berjualan minyak bulus di daerah itu juga, tetapi setelah ia membawa minyak bulus ke laboratorium ternyata bukan minyak bulus melainkan minyak ular piton yang di campur dengan minyak goreng begitu tuturnya bercerita dengan Ibu Fitriani. Kemudian anak tersebut membeli minyak bulus dengan Ibu Fitriani tetapi ia merasa kurang percaya karena takut ditipu lagi, jadi kata Ibu Fitriani bawa saja dulu tidak usah dibayar, dan anak itu membawanya lagi ke laboratorium dengan meninggalkan STNK nya pada Ibu Fitriani. Setelah satu jam kemudian iadatang dan mengatakan bahwa minyak bulus Ibu Fitriani memang asli, barulah anak itu percaya dan membeli minyak bulus dengan Ibu Fitriani untuk membelikan pesanan ibunya. Usaha salon ibunya menjadi banyak pengunjung setelah menggunakan minyak bulus pada usaha salonnnya. Sehingga sampai saat ini anak yang mengambil pendidikan farmasi di Banjarmasin tersebut berlangganan minyak bulus dengan Ibu Fitriani.

Ibu Fitriani dalam memasarkan jualannya biasanya pembeli langsung datang ke tempat beliau dan kebanyakan orang yang membeli adalah remaja,

orang dewasa dan orang tua, baik yang berasal dari Banjarmasin atau di luar kota Banjarmasin, seperti dari Samarinda, Jakarta, Surabaya dan Bandung. Tetapi untuk pembeli dari luar Kota Banjarmasin yang sudah pernah membeli minyak bulus di tempat Ibu Fitriani kalau persediaannya sudah habis maka orang tersebut akan membeli lagi dengan memesan lewat telepon dan Ibu Fitriani akan mengirimkan minyak itu lewat jasa pengiriman yang dibungkus dengan kardus yang berlapis-lapis agar tidak pecah, dan dikarenakan barang yang dikirim ini berbahan cair jadi pada saat ditanya oleh para petugas jasa pengiriman Ibu Fitriani menjawab bahwa barang yang ada di dalam kardus tersebut hanyalah dodol.

Dalam menghadapi para pesaing antar sesama penjual minyak bulus yang ada di Jl. Piere Tendean tersebut kata beliau, terserah saja suka-suka orang mau membeli dimana saja, karena sama-sama mencari rezeki jadi tidak ada cara khusus yang digunakan beliau dalam menghadapi pesaing.² Menurut Ibu Fitriani manfaat dari minyak bulus sangat banyak diantaranya, untuk mengobati jerawat, menghilangkan “kumat” bekas luka, memutihkan wajah, menyamarkan noda di wajah atau plek-plek hitam.

3. Responden III

a. Identitas Responden

Nama : Hj. Anita

Alamat : Jalan Sungai Lulut Komplek dalam Sakti,
Blok. c

²Fitriani, *Wawancara Pribadi*. Banjarmasin 26 April 2017.

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur :42 tahun

b. Uraian Data

Pada Responden yang ke 3 ini bernama Ibu Hj. Anita, lokasi berjualan beliau berada di Jl. Piere Tendean Km. 1 Kota Banjarmasin sama seperti penjual minyak bulus yang pertama dan dua. Ibu Hj.Anita ini tinggal di Sungai Lulut, Komplek dalam Sakti, Blok C. Sebelumnya Ibu Hj.Anita tinggal di samping atau belakang Tampekong kemudian beliau sekeluarga pindah dan membeli rumah di Sungai Lulut tersebut.Beliau sudah berjualan minyak bulus dari tahun 2002 hingga sekarang sudah 15 tahun.Awal mulanya ada seseorang yang meminta tolong untuk menjualkan minyak bulus kepada beliau dan pada akhirnya suami Ibu Hj.Anita ini membeli sendiri bidawangnya kemudian membuat sendiri minyak bulus yang dijualnya tersebut.Saat ini suami beliau juga berjualan bidawang yang mentahnya.

Pembuatan minyak bulus yang dijual terdiri dari dua macam carayaitu ada yang pembuatannya dengan dijemur dan ada yang dengan digoreng. Untuk pembuatan minyak bulus yang digoreng caranya yaitu, lemak bidawang dimasukkan ke dalam wajan kemudian hidupkan apinya, kemudian lemaknya ditusuk-tusuk memakai “paring” bambu agar minyaknya lekas keluar dan proses penggorengannya tidak terlalu lama. Minyak bulus yang dijemur warnanya lebih bening sedangkan minyak bulus yang digoreng warnanya lebih gelap, namun tetap mengandung khasiat yang sama.Untuk bentuk kemasan Ibu Hj.Anita menggunakan botol kaca sama seperti

responden pertama dan ke dua. Botol-botol tersebut memiliki takaran-takaran atau ukuran yang berbeda, ada yang berukuran 10 ml, 20 ml, 40 ml dan 120 ml. Untuk harga yang ukuran botol 10 ml di jual Rp. 20.000,- ukuran 20 ml di jual Rp. 40.000,- ukuran 40 ml di jual Rp. 70.000, dan ukuran 120 ml di jual Rp. 130.000,-.

Keuntungan yang didapat dari setiap ukuran botol berkisar Rp. 10.000,- sampai Rp.15.000,-. Pendapatan yang diperoleh oleh Ibu Hj. Anita digunakan untuk biaya sekolah anak-anaknya, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan kata beliau alhamdulillah bisa untuk biaya naik haji. Dalam sehari pendapatan Ibu Hj. Anita paling sedikit Rp. 50.000,- jadi dalam sebulan pendapatan beliau berkisar Rp. 4.000.000,-. Untuk biaya-biaya setiap bulannya yang dikeluarkan oleh Ibu Hj. Anita yaitu untuk membeli botol kaca kosong dan untuk membeli bidawang. Botol-botol kaca tersebut dibeli dengan harga Rp.1000,- per botol dan untuk bidawang dibeli per kilogram, 1 kg dengan harga Rp. 50.000,-. Ibu Hj. Anita tidak hanya menjual minyak bulus tetapi ada juga minyak lintah dan minyak gambir siyam yang beliau beli dari orang lain. Beliau sengaja menambahkan barang yang dijual dengan minyak-minyak yang lain untuk mengembangkan jualannya. Ibu Hj. Anita ini juga sudah mempunyai pelanggan tetap, pelanggan tetap beliau ini seorang wanita dengan profesi tukang lulur. Tukang lulur ini menggunakan minyak bulus untuk tambahan campuran untuk melulur. Biasanya tukang lulur ini membeli minyak bulus yang berukuran 120 ml dengan harga lebih murah yaitu Rp. 80.000,- per botolnya karena tukang lulur ini membeli setiap satu minggu

sekali. Selain tukang lulur tersebut ada juga langganan Ibu Hj. Anita yang selalu membeli minyak bulus yang kemudian dijualnya kembali kepada orang lain. Biasanya kebanyakan orang yang membeli minyak bulus Ibu Hj. Anita ini orang-orang yang tempat tinggalnya jauh dari Banjarmasin, Mereka membeli minyak bulus ini ada yang sebagai oleh-oleh, digunakan untuk diri sendiri, dan ada juga titipan dari orang. Mereka langsung datang ke lokasi penjualan minyak bulus, jadi tidak melalui pengiriman. Cara yang digunakan Ibu Hj. Anita dalam memasarkan jualan minyak bulusnyaterkadang melalui anak beliau yang masih kuliah di suatu perguruan tinggi di Banjarmasin. Biasanya anak beliau mempromosikan lewat media sosial seperti Black Berry Messenger (BBM) pada *Handphone*.

Ibu Hj. Anita berpendapat terhadap para pesaing sesama penjual minyak bulus yang berada di jalan Piere Tendean tersebut tidak merasa khawatir akan pendapatan yang akan diperoleh karena beliau yakin bahwa setiap orang punya rezeki masing-masing.³ Menurut Ibu Hj. Anita seperti juga pendapat responden pertama dan kedua bahwa minyak bulus yang dijual mereka bermanfaat untuk mengencangkan wajah, menghilangkan plek-plek hitam, mengobati luka, menghilangkan bekas luka atau kunat dan mengobati jerawat.

4. Responden IV

a. Identitas Responden

³Hj. Anita, *wawancara Pribadi*. Banjarmasin 13 Mei 2017.

Nama : Agus
Alamat : Jalan Handil Bakti
Jenis Kelamin : laki-laki
Umur : 37 tahun

b. Uraian Data

Responden keempat ini bernama Bapak Agus, beliau juga penjual minyak bulus yang berada di Jl. Piere Tendean sama seperti responden pertama, kedua, dan ketiga. Bapak Agus sudah berjualan minyak bulus selama sepuluh tahun, awalnya beliau tinggal di daerah jalan Piere Tendean itu juga namun terjadi penggusuran sehingga beliau pindah membeli rumah di daerah Handil Bakti,

Bapak Agus mengolah minyak bulus juga menggunakan dua cara yaitu dengan cara digoreng dan dijemur. Kalau untuk pembuatan minyak bulus yang dijemur bapak Agus menjemurnya diatas seng yang biasanya buat atap rumah kemudian dibawahnya diletakkan ember jadi minyaknya akan mengalir dengan sendirinya masuk pada ember tersebut. Minyak bulus yang dijual Bapak Agus bermacam-macam ukuran botolnya, ada yang 25 ml dijual dengan harga Rp 25.000,-, 50 ml dijual dengan harga Rp 50.000,-, 150 ml dijual dengan harga Rp 150.000,- dan 200 ml dijual dengan harga Rp 250.000,-. Selain menjual minyak bulus Bapak Agus juga menjual minyak lintah dan minyak gambir siyam. Minyak lintah dan gambir siyam bukan buatan beliau sendiri tetapi dari orang lain yang minta jualkan.

Bapak Agus juga sudah memiliki pelanggan yaitu ada yang dari Balikpapan, Surabaya dan dari Banjarmasin sendiri. Biasanya untuk pelanggan yang dari luar Kota Banjarmasin kalau pembelinya ingin minta kiriman maka Bapak Agus akan mengirimkannya lewat jasa pengiriman. Agar tidak ketahuan bahwa itu adalah minyak bulus maka minyak tersebut dibungkus berlapis-lapis dengan kardus. Untuk cara pemasarannya Bapak Agus tidak memakai strategi apapun sama seperti responden pertama, kedua, dan ketiga, jadi pembeli langsung membeli ke tempat beliau. Apabila pembeli membeli dengan jumlah banyak bisa diberi potongan harga atau diberi bonus minyak bulus. Sedangkan terhadap sesama penjual minyak bulus yang berjualan disana Bapak Agus tidak khawatir karena setiap orang sudah ada rezekinya masing-masing.⁴

C. Analisis Data

1. Bagaimana penjualan minyak bulus menurut studi kelayakan bisnis ?

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Dengan mempelajari secara mendalam data dan informasi yang ada. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha/proyek yang akan dilaksanakan maupun kepada perluasan/pengembangan dari usaha yang sudah

⁴Agus, *Wawancara Pribadi*. Banjarmasin 19 Mei 2017.

ada, memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit*.⁵

Dilihat dari segi manfaat minyak bulus yang dijual oleh para responden ini memang baik, karena minyak bulus yang dijual mereka bisa bermanfaat untuk menyembuhkan bermacam penyakit yang membeli minyak bulus mereka, bahkan pembeli tersebut datang kembali untuk membeli minyak bulus beliau sehingga menjadi pelanggan. Sesuai dengan definisi studi kelayakan bisnis di atas manfaat terbagi dua yaitu, manfaat *financial benefit* dan *social benefit*. Manfaat dari segi *financial benefit* yaitu bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan manfaat *social benefit* yaitu bisa menyembuhkan segala penyakit yang dirasakan oleh pembeli. Sehingga bisa dikatakan bahwa minyak bulus ini layak untuk diperjualbelikan menurut studi kelayakan bisnis karena mengandung manfaat untuk penjual dan untuk masyarakat.

Kemudian jika dilihat dari tujuan studi kelayakan bisnis dalam menghindari risiko kerugian di masa yang akan datang semacam kondisi ketidakpastian para responden telah melakukan pengolahan minyak bulus terus-menerus agar ketika bahan baku langka atau tidak ada beliau tidak kehabisan barang jualannya.⁶

Dalam aspek pemasaran studi kelayakan bisnis terdapat 3 kegiatan besar salah satunya kajian untuk mengetahui hal-hal utama dari konsumen seperti

⁵Kasmir, Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2003), hlm. 6.

⁶*Ibid.*, hlm.8.

perihal sikap, perilaku serta kepuasan mereka atas produk-produk sejenis.⁷ Hal ini bisa diketahui perilaku serta kepuasan konsumen yang membeli minyak bulus pada para responden merasakan khasiat dari minyak bulus tersebut dengan membeli kembali minyak bulus pada ini.

Minyak bulus yang dijual oleh para responden ini di lihat dari aspek sosial dan ekonomi juga menyatakan layak karena dapat membuka lapangan kerja baru dan meningkatkan perekonomian masyarakat.⁸

Kemudian dari aspek pemasaran tujuan segmentasi pasar yaitu orang-orang dewasa baik laki-laki maupun perempuan.

Kemudian dari aspek lingkungan industri yang mengarah pada aspek persaingan ada 5 aspek utama yang dikemukakan oleh Michael E. Porter salah satunya ancaman masuk pendatang baru. Yang dimaksud pendatang baru disini adalah penjual minyak bulus yang penjualannya secara online, kemasan yang digunakan pun berbeda yaitu memakai kemasan yang berbahan plastik.

2. Bagaimana strategi pemasaran minyak bulus di Kota Banjarmasin ?

Dalam strategi produk ada beberapa yang perlu diingat diantaranya nama produk, bentuk, isi, atau pembungkusnya. Dari produk yang dijual oleh penjual minyak bulus sudah memenuhi strategi produk yaitu nama produk

⁷Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 58.

⁸Danang Sunyoto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service), hlm. 323.

minyak bulus, bentuknya berupa lonjong, isinya cair, dan pembungkusnya berupa botol kaca.

Kemudian produk minyak bulus ini termasuk jenis produk berupa benda fisik atau benda berwujud, karena dalam strategi produk dikelompokkan menjadi dua yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud, dan dari segi isinya minyak bulus yang dijual oleh mereka mempunyai kualitas yang baik karena minyak bulus yang diperjualbelikan memang asli 100% terbuat dari binatang bidawang.

Minyak bulus yang dijual oleh para responden memiliki harga yang bervariasi, tergantung pada jumlah takaran minyak bulus tersebut. Dalam penentuan harga yang dilakukan oleh penjual ini sesuai dengan strategi harga yang mana termasuk dalam modifikasi harga atau diskriminasi harga menurut bentuk produk.

Dilihat dari strategi lokasi dan distribusi jalur dalam mendistribusikan produk minyak bulus tidak hanya di dalam daerah saja namun juga sampai ke luar daerah.

Cara pemasaran yang digunakan oleh para responden menggunakan pemasaran langsung. Maksud dari pemasaran langsung adalah pemasaran tanpa menggunakan jasa perantara semisal agen. Jadi pembeli bisa datang langsung dengan sendirinya ke lokasi penjualan atau bisa juga melalui pemasarn *Black Berry Messenger* (BBM) pada *Handphone* dengan mentransfer uang pembayaran terlebih dahulu sebelum barang dikirim.

Dalam pemasaran syariah seorang pemasar harus menjalankan pemasarannya sesuai dengan konsep keislaman yang telah diajarkan Nabi Muhammad Saw, yang meliputi ketuhanan (*rabba>niyyah*), etis (*akhla>qiyah*), realistis (*al-waqi>'iyah*), humanistik (*insa>niyyah*), tidak suka berburuk sangka dan menjelek-jelekkkan barang orang lain, *Sjiddiq*, amanah, *Fat}a>nah*, Tabliq, Istiqomah. Adapun informasi tambahan dari responden I dan II yang mengatakan bahwa terdapat penjual minyak bulus yang berlaku curang dengan mengatakan kepada pembeli bahwa minyak yang mereka jual asli terbuat dari bidawang namun ternyata telah dicampurkan dengan minyak goreng, hal ini tidak sesuai dengan pemasaran syariah secara etis (*akhla>qiyah*) karena mereka sudah berbuat tidak jujur dalam menjelaskan tentang kualitas produk yang sedang ditawarkan. Sedangkan untuk responden pertama sendiri juga sebenarnya tidak boleh menjelek-jelekkkan barang orang lain, apalagi tidak ada bukti yang menguatkan.⁹

Kemudian pemasaran syariah dalam bentuk *rabba>niyah* dan *fat}a>nah* yang berarti seorang pemasar bersifat keTuhanan dalam menjalankan usahanya serta memahami dan menghayati segala hal yang terjadi dalam tugas dan kewajibannya, seperti responden pertama ini tugasnya menjelaskan dengan baik dan benar tentang produk minyak bulus beliau baik dari segi kualitas maupun harga dan kewajibannya yaitu menerima apapun tanggapan pembeli dan tidak merasa khawatir atas rezeki yang diberikan Allah karena setiap orang mempunyai takaran rezekinya masing-masing.

⁹M. Nur Rianto Al Arief, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 23.

Kemudian pemasaran syariah dalam bentuk *rabbaniyah* dan *fatwahan* yang berarti seorang pemasar bersifat keTuhanan dalam menjalankan usahanya serta memahami dan menghayati segala hal yang terjadi dalam tugas dan kewajibannya, responden kedua ini sama seperti responden pertama tugasnya menjelaskan dengan baik dan benar tentang produk minyak bulus beliau baik dari segi kualitas maupun harga dan kewajibannya yaitu menerima apapun tanggapan pembeli dan tidak merasa khawatir atas rezeki yang diberikan Allah karena setiap orang mempunyai takaran rezekinya masing-masing.