

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Langkah pertama dalam menganalisis Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Sistem Beta Perspektif Ekonomi Islam Di Pamekasan, yaitu memahami latar belakang untuk mengetahui strategi bauran pemasaran yang dilakukan observasi non partipan dan wawancara dengan penjual dan pembeli yang melakukan bisnis oleh ikan cupang sistem beta perspektif ekonomi Islam. Observasi ini dilakukan pada tanggal 15 Januari 2022.

Sistem Beta merupakan farm ikan cupang pertama yang berada di pamekasan, bisnis ikan cupang ini telah berdiri sejak tahun 2018. Farm ikan cupang sistem beta terletak di Jl Basar nomer 111 kecamatan nyalabuh daya Kabupaten pamekasan. Farm ikan cupang sistem memiliki lahan yang tepat di rumah pemilik farm sistem beta berdimeter 200m yang sangat ideal untuk memulai bisnis ikan cupang.¹ Awal usaha ini berdiri karena pemilik ikan cupang sistem beta memiliki ketertarikan atau hobi memelihara ikan cupang dan seiring berjalanya waktu Faris selaku pemilik bisnis ikan cupang ini mencoba mengembang biakkan atau membudidayakan ikan cupang tersebut. Sejalan dengan perkembangan pemasaran ikan cupang maka peternakan ikan cupang sistem beta mulai menjual ikan cupang yang dimilikinya dengan membuka lapak penjualan ikan cupang yang melayani pembelian baik local maupun luar daerah. perkembangan usah ikan cupang mempunyai tujuan dalam mengembangkan bisnisnya sampai ke manca negara. tujuan yang ingin di capai oleh ikan cupang sistem beta adalah ingin memaksimalkan peran ikan cupang dalam perekonomian baik ekonomi individu hingga bangsa.²

¹ Pemilik Peternakan Ikan Cupang Sistem Beta

² Observasi Lapangan Peternakan Ikan Cupang Sistem Beta, Kabupaten Pamekasan

B. Paparan Data

Dalam pemasaran bisnis memenangkan persaingan untuk merebut *market share* dengan usaha yang sejenis ditentukan oleh berbagai faktor, diantaranya terletak pada kekuatan manajemen pemasaran yang diterapkan didalam bisnis tersebut. Manajemen pemasaran sendiri merupakan bentuk usaha yang bertujuan untuk merencanakan, menerapkan, serta mengawasi kegiatan pemasaran agar nantinya tercipta tujuan penjualan yang efektif dan efisien. Manajemen pemasaran yang baik akan melahirkan strategie pemasaran yang efektif dan efisien sehingga diharapkan sebuah bisnis dapat memahami ancaman yang dihadapi serta peluang untuk merebut pasar.³

Strategi adalah peranan penting yang digunakan unytuk tujuan mencapainya salah satu bentuk dari strategi bisnis adalah strategi pemasaran yang berkaitan dengan bagaimana cara meyakinkan pembeli terhadap produk yang akan dijual. Oleh karena itu di pertimbangkan bebrapa aspek dalam menentukan strategi pemasaran yang akan di jalankan dengan memperhatikan marketing mix.

Di dalam *marketing mix* terdapat strategi produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).hal yang paling penting untuk diketahui adalah semua aspek atau konsep dari *marketing mix* ini akan saling berhubungan satu sama lain. Maka dari itu usaha usaha haruslah menjalankan keseluruhannya secara proporsional dan beriringan.hal ini untuk memastikan supaya bisnis dapat berjalan dengan baik.

Masalah masalah yang akan dikaji dan dibahas merupakan permasalahan yang sesuai dengan fokus penelitian dilapangan baik melalui wawancara maupun hasil dokumentasi, peneliti akan menganalisis penjual ikan cupang sistem betta dan lima pembeli ikan cupang di sistem betta pamekasan. Maka peneliti dapat menguraikan penelitian sebagai berikut:

³ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: UB Press, 2011), 1

1. Penerapan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di Peternakan Sistem Betta pamekasan.

a. Produk (*Product*)

Produk merupakan barang dan jasa yang di tawarkan kepada pasar maupun konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan. Seperti halnya pada Ikan Cupang Sistem Betta lebih memilih membudidayakan ikan hias dari pada ikan konsumsi karena peminatnya lebih banyak dari dalam maupun luar negeri, selain itu peluang ikan hias sangat potensial. Produk Ikan Cupang Sistem Betta diusahakan selalu memiliki kualitas yang unggul dan bervariasi. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Faris selaku pemilik usaha Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Saya memilih budidaya Ikan Cupang karena menurut saya Ikan Cupang ini banyak peminatnya dan sangat berpotensi. Ikan-ikan yang dibudidayakan disini bermacam-macam ada Ikan Cupang Halfmoon, Crowntail, Plakat, Double Tail dan Ikan Cupang Multicolour.. Selain itu ikan-ikan disini dihasilkan dari indukan yang produktif sehingga ikan-ikan disini memiliki tingkat kekebalan tubuh yang baik serta tahan terhadap penyakit dan stress serta warna ikan yang khas sekali. Jadi dapat dipastikan kualitas ikan disini unggul dan sehat-sehat.”⁴

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Bernes selaku karyawan Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Ikan Cupang yang ada di Sistem Betta jenisnya beragam mas, ada Ikan Cupang Ikan Cupang Halfmoon, Crowntail, Plakat, Double Tail dan Ikan Cupang Multicolour dan masih ada lagi ikan cupang lainnya. Ikan Cupang disini sehat-sehat dan jarang terkena penyakit serta yang paling unggul ialah warna ikan cupang yang sangat khas sekali dari indukan Ikan Cupang Sistem Betta.”⁵

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha Ikan Cupang Sistem Betta, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai produk yang dihasilkan oleh Ikan Cupang Sistem Betta, Bapak Dafiq menyatakan:

⁴ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

⁵ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

“Menurut saya ikan-ikan yang saya beli di Sistem Betta selain bervariasi jenisnya, ikan-ikan disana ya terkenal dengan kualitas indukan yang produktif dan memiliki daya tahan yang bagus. Jadinya, ikan yang dihasilkan pun baik dan sesuai dengan yang diinginkan.”⁶

Jadi, dari pernyataan-pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa produk pada Ikan Cupang Sistem Betta memiliki kualitas yang unggul dan bervariasi. Terbukti berbagai macam ikan cupang seperti Ikan Cupang Halfmoon, Crowntail, Plakat, Double Tail dan Ikan Cupang Multicolour dan lain-lainnya. Kemudian Ikan Cupang Sistem Betta berasal dari indukan yang produktif, hal ini menjadikan ikan-ikan yang berada di Sistem Betta memiliki bentuk tubuh yang baik, sehat dan juga jarang terkena penyakit dan warnanya sangat khas sekali.

b. Harga (*Price*)

Dalam menetapkan strategi harga, harga tidak bisa ditetapkan terlalu rendah maupun terlalu tinggi, karena harga menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam menentukan pembelian. Harga yang ditentukan oleh Sistem Betta disesuaikan dengan pernyataan dari Fares selaku pemilik usaha Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Harga yang saya tentukan ya sebenarnya tidak terlalu mahal jika dilihat dan disesuaikan dengan kualitas yang diberikan. Harga yang saya tawarkan juga tergantung dari ukuran, jenis ikan dan tentunya kualitas ikannya. Ada yang harga Rp. 1000,00 sampai dengan Rp. 5000.000,00 mas. Jadi tergantung jenis ikannya mas”⁷

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Bernes selaku karyawan Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Harga Ikan Cupang Sistem Betta memang ditentukan oleh Mas Faris mas, karena dia selaku pemiliknya kan dan juga harganya sesuai dengan jenisnya mas dari yang paling murah sampai yang mahal itu tergantung jenis ikannya dan warna khas nya mas”⁸

⁶ Daviq, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 16 Januari 2022

⁷ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

⁸ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha dan karyawan dari Sistem Betta, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai harga yang ditetapkan oleh Ikan Cupang Sistem Betta, Mas Vian menyatakan:

“Kalau menurut saya harga yang ditentukan di Sistem Betta ini relative murah mas, bisa dikatakan harganya sudah paling murah daripada yang lain dan juga saya rasa harga nya sudah sesuai dengan kualitas macam-macam ikan cupang yang ada di Sistem Betta.”⁹

Jadi, dari pertanyaan-pertanyaan diatas dapat disimpulkan bahwa harga yang ditentukan oleh Farm Sistem Betta sesuai dengan kualitas ikan dan memiliki variasi harga dari yang termurah sampai yang mahal ada disini. Harganya juga sesuai dengan macam-macam ikan, besarnya maupun warna khas nya Ikan Cupang di Sistem Betta.

c. Tempat (*Place*)

Pemilihan tempat yang tepat berarti mendapatkan lokasi yang memungkinkan paling banyak efek positifnya bagi seorang pembisnis. Dalam pelaksanaannya pemilik Ikan Cupang Sistem Betta memilih membangun usaha di halaman rumahnya untuk memudahkan proses perawatan ikan, karena dengan begitu pemilik dapat melakukan pengecekan setiap saat dengan mudah tanpa adanya kendala lokasi yang jauh. Lokasi Farm Sistem Betta sangat strategis, tidak jauh dari kota dan tempatnya dipinggir jalan. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Faris selaku pemilik Ikan Cupang Sistem Betta, sebagai berikut:

“Saya memilih membuat lokasi usaha budidaya ikan cupang di halaman rumah saya yang sebelah sampai ke belakang pas rumah saya mas karena biar mudah merawatnya dan juga bisa kapanpun saya merawat ikan cupang yang saya miliki sampai dengan saat ini. Lokasi Farm Sistem Betta saya rasa juga strategis dan mudah dijangkau mas apalagi tidak jauh dari kota dan dipinggir jalan pula jadi konsumen tidak bingung mencari letak tempat Farm Sistem Betta.”¹⁰

⁹ Vian, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 17 Januari 2022

¹⁰ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Bernes selaku karyawan Farm Sistem Betta, sebagai berikut:

“Menurut saya lokasi Farm Sistem Betta yang sekarang saya bekerja sampai saat ini sudah strategis mas, dipinggir jalan pula dan juga tidak jauh dari kota mas, jadi gampang ketemunya kalau konsumen mencari lokasi Farm Sistem Betta.”¹¹

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha Ikan Cupang Sistem Betta, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai produk yang dihasilkan oleh Ikan Cupang Sistem Betta, Mas Mamang menyatakan:

“Saya rasa akses lokasi ke Farm Sistem Betta mudah dan strategis untuk sampai ke sana mas, jalannya jalan raya dan pinggir jalan lagi jadi sangat mudah ditemukan.”¹²

Bapak Atiq yang dari blumbungan juga mengatakan hal tersebut, berikut pernyataannya:

“Alhamdulillah lokasi Farm Sistem Betta tidak sulit dicari mas, saya yang dari blumbungan saja tidak bingung untuk menuju Farm Sistem Betta karena lokasinya strategis dan dipinggir jalan.”¹³

Jadi, pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa sejauh ini lokasi tempat Ikan Cupang Sistem Betta sangat strategis dan mudah dijangkau. Terbukti para pelanggan yang akan menuju ke tempat Farm Sistem Betta tidak bingung untuk menemukan tempatnya yang ada di pinggir jalan raya.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu dari penentu dari keberhasilan suatu program pemasaran. Dalam hal ini promosi adalah penyampaian informasi, meningkatkan dan mempengaruhi sasaran pada pasar dan agar produk diterima oleh semua kalangan

¹¹ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

¹² Mamang, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 18 Januari 2022

¹³ Atiq, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 18 Januari 2022

masyarakat. Dalam pelaksanaan usaha Ikan Cupang Sistem Betta memilih menggunakan media promosi berupa media social dan mulut ke mulut karena lebih efektif dan bisa menjangkau pasaran yang lebih luas, selain itu tidak dapat dipungkiri juga pada saat ini penggunaan media social sangat populer untuk melakukan transaksi jual beli. Usaha Ikan Cupang Sistem Betta menggunakan media promosi yang bervariasi. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Fares selaku pemilik usaha Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Untuk media promosi waktu awal usaha itu dari mulut ke mulut mas namun seiring berjalannya waktu, promosi juga saya lakukan lewat media social seperti WhatsApp, Facebook, Telegram ataupun Instagram dengan cara mengupload gambar dan video Ikan Cupang yang akan dijual atau macam-macam Ikan Cupang yang ada di Farm Sistem Betta serta testimoni produk ikan cupang yang sudah terjual di beranda media social Farm Sistem Betta, sehingga dengan begitu pengenalan Ikan Cupang Sistem Betta lebih meluas sampai kemanapun.”¹⁴

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Bernes selaku karyawan Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Untuk promosi Ikan Cupang Sistem Betta memang dari awal lewat mulut ke mulut mas dan juga berbagai media social seperti WhatsApp, Facebook, Telegram ataupun Instagram juga dan Mas Fares selaku pemilik Farm Sistem Betta yang mengupload nya sendiri.”¹⁵

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha dan karyawan dari Sistem Betta, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai promosi yang dilakukan oleh Ikan Cupang Sistem Betta, Bapak Daviq menyatakan:

“Pertama kali saya tau tentang Ikan Cupang Sistem Betta ini berawal dari teman saya, waktu saya main ke rumah teman saya bertanya mengenai ikan cupang yang ada dirumahnya ternyata teman saya membeli di Farm Sistem Betta. Oleh karena itu saya tertarik untuk melihat berbagai macam Ikan Cupang Sistem Betta yang warna ikannya sangat cantik dan terang jika dilihat mas”¹⁶

¹⁴ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

¹⁵ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

¹⁶ Daviq, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 16 Januari 2022

Mas Vian juga menyatakan hal yang disampaikan oleh pemilik dan karyawan Farm Sistem Betta, seperti berikut:

“Untuk promosi saya taunya dari teman saya mas, saya diberitau bahwa kalau beli ikan cupang di Farm Sistem Betta aja karena disana banyak berbagai macam Ikan Cupang lalu saya di suruh cek instagramnya yang bernama system_betta dan waktu itu juga saya langsung buka instagramnya dan benar banyak macam-macam ikan cupang yang diposting dan juga tertera lengkap jenis-jenisnya. Oleh karena itu saya tertarik untuk melihatnya langsung mas dan Alhamdulillah banyak ikan cupang yang cocok dengan kesukaan saya.”¹⁷

Jadi, dari pernyataan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa Ikan Cupang Sistem Betta menggunakan media promosi yang bervariasi yaitu promosi dari mulut ke mulut dan juga media social seperti WhatsApp, Facebook, Telegram ataupun Instagram. Terbukti banyak yang mengenal Ikan Cupang Sistem Betta dari konsumen yang cocok dengan ikan cupang kemudian di infirmasikan ulang kepada konsumen lainnya. Kemudian memposting gambar dan video ikan yang dijual dan testimony produk ikan cupang yang sudah terjual di beranda media social Farm Sistem Betta.

2. Penerapan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di Peternakan Sistem Betta Di Pamekasan Perspektif Ekonomi Islam.

a. Produk (*Product*)

1) Menjual barang yang baik mutunya

Salah satu cacat etis dalam perdagangan dalah tidak transparan dalam hal mutu. Yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam hal mutu, yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis.¹⁸ Seperti halnya pada Ikan Cupang Sistem Betta menjual Ikan Cupang dalam keadaan sehat dan tidak cacat

¹⁷ Vian, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 17 Januari 2022

¹⁸ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islami: Tataran Teoritis dan Praktis* (Malang: UIN MALIKI Press, 2008), 100-101

seperti yang dikatakan oleh Faris selaku pemilik usaha Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Saya menjual ikan cupang dengan kualitas yang baik mas, ikan-ikannya sehat dan tidak sedang sakit. Ikan cupang juga disini terkenal dengan warnanya khas yang sangat bagus sekali, itu tidak luput dari indukan yang dirawat dari kecil sampai besar dan sampai mempunyai keturunan, jadi ikan ikan di Farm Sistem Betta sangat berkualitas mas dan kami juga menjaga mutu dari ika cupang kami. Agar para pembeli tidak merasa di dustakan.”¹⁹
Hal tersebut juga disampaikan oleh Mas Bernes selaku karyawan Ikan Cupang

Sistem Betta sebagai berikut:

“Alhamdulillah ikan cupang di Farm Sistem Betta yang dijual memang bagus semua, ikan-ikannya sehat dan sangat layak untuk dijual mas, karena kami menjual ikan yg benar benar siap di jual agar para calon pembeli tidak merasa tertipu. yang kami jaga di peternakan ini adalah mutu dan kepercayaan pembeli. Jika kami mengada ada tentang mutu produk kami akan berdosa kepada yg yg maha kuasa mas.”²⁰

Mas Vian juga menyatakan hal yang disampaikan oleh pemilik dan karyawan

Farm Sistem Betta, seperti berikut:

“Ikan cupang yang ada di Farm Sistem Betta dari segi kualitas cukup baik mas, mereka menjual ikan yang siap jual dari segi ukuran maupun kesehatannya. Saya merasa senang membeli ikan di sistem betta. Memang kualitas di Farm Sistem Betta tidak pernah mengecewakan.”²¹

Dari hasil wawancara dengan pemilik Farm Sistem Betta, karyawan dan salah satu pelanggan Ikan Cupang Sistem Betta dapat disimpulkan bahwa Farm Sistem Betta mengetahui tentang ikan cupang yang baik mutunya yang akan dijual kepada pelanggan. Ikan cupang yang kurang sehat tidak akan di jualkan tetapi akan di rawat sampai sehat kembali. Farm Sistem Betta berusaha menyediakan ikan cupang yang baik sesuai dengan selera pembeli, agar pembeli merasa puas dan tidak kecewa.

¹⁹ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

²⁰ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

²¹ Vian, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 17 Januari 2022

2) Memenuhi ketentuan halal

Dalam perspektif Islamic marketing produk harus memenuhi ketentuan halal, tidak menyebabkan pikiran kotor atau rusak, tidak mengandung unsur riba dan bermoral jujur, produk harus dalam kepemilikan yang sah, produk harus diserahkan dengan jelas karena penjualan produk fiktif tidak dapat dibenarkan dan produk harus tepat secara kuantitas dan kualitasnya. Seperti yang disampaikan oleh Mas Faris selaku pemilik Ikan Cupang Sistem Betta, sebagai berikut:

“inshaallah halal mas, saya berbisnis ikan cupang juga mengacu pada syariat islam dengan tidak mengambil keuntungan berlebih karena hal itu riba menurut islam, dan juga produk ikan disini sudah sangat saya perjelas dari segi kualitas tanpa menutupi apapun kekurangan dari produk ikan saya. Untuk apa juga mas mengambil keuntungan banyak dengan menipu pembeli, jadinya tidak barokah mas”²²

Hal tersebut juga disampaikan oleh Mas Bernes selaku karyawan Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“setau saya mas, pemilik sistem betta sangat mengedepankan kepercayaan para pelanggannya mas. Mas Faris selalu menekankan bahwa kualitas Ikan Cupang Sistem Betta harus menerangkan sejujurnya kepada pelanggan karena kejujuran hal yang sangat penting dalam kualitas ikan disini, apalagi saya kasihan mas kalau ada pelanggan yang tertarik kepada ikan cupang cacat tetapi sama saya tidak diberitahu, kan saya merasa menjadi orang yang tidak baik mas, jadi saya selalu jujur dengan kondisi Ikan Cupang Sistem Betta.”²³

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik dan karyawan Ikan Cupang Sistem Betta, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai kejujuran Farm Sistem Betta, apakah benar jujur atau tidak, berikut menurut Mas Mamang salah satu pelanggan yang ditemui:

“Benar mas, Farm Sistem Betta sangat jujur terhadap pelanggannya mas. Farm Sistem Betta sangat detail menjelaskan kondisi ikan cupang yang mereka jual kepada saya. Dan juga tidak mempermainkan harga. Jadi menurut saya standard lah.”²⁴

²² Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

²³ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

²⁴ Mamang, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 18 Januari 2022

Dafiq juga menambahkan tentang kejujuran Farm Sistem Betta sebagai berikut:

“Iya mas, Farm Sistem Betta sangat jujur menjelaskan ikan cupang yang mereka jual. Dari yang bagus hingga ada ikan yang cacat dijelaskan, saya sangat respek sekali terhadap pelayanan di Farm Sistem Betta karena mereka dalam hal melayani dan memberikan informasi sangat jelas.”²⁵

Dari hasil wawancara dengan Farm Sistem Betta dapat disimpulkan bahwa Farm Sistem Betta melakukan pemasaran dengan memenuhi ketentuan halal, jujur dalam menjalankan usahanya. Halal merupakan modal utama bagi pengusaha agar mendapatkan barokah dari Allah SWT dan mendapatkan kepercayaan serta tidak mengecewakan terhadap pembeli.

b. Harga (*Price*)

Harga adalah suatu nilai tukar yang dapat disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang di peroleh dari suatu produk atau jasa bagi seorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Sederhannya, harga merupakan cerminan nilai jual atas produk atau jasa yang telah melalui proses produksi. Penetapan harga sepenuhnya di tentukan oleh penjual. Hal itu menjadikan komponen bauran pemasaran syari’ah ini menjadi sumber penghasilan dan keuntungan bagi penjual. Pemasaran syari’ah mengatur penetapan harga yang sesuai dengan perspektif islam

a) Praktik diskriminasi harga juga dilarang dalam Islam

Penjual tidak boleh menetapkan harga yang berbeda kepada dua orang pembeli atau lebih atas barang yang sama.

Berikut penjelasan oleh Mas Faris selaku pemilik Farm Sistem Betta:

“saya tidak pernah membedakan harga antara pembeli yg satu dengan yang lain mas. Harganya tetap saya sesuaikan dengan kualitas ikan cupangnya saja. Mulai dari Anak-anak hingga yang tua harganya sama mas yang beda itu jenis ikannya yang mempengaruhi harganya. Jika saya melakukan diskriminasi

²⁵ Daviq, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 16 Januari 2022

harga seperti yg mas bilang, peternakan saya tidak mungkin lagi di percaya oleh pembeli mas.”²⁶

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Bernes selaku karyawan Ikan

Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Harga Ikan Cupang Sistem Betta sangat bervariasi mas ada yang paling murah dan ada yang mahal tergantung jenis ikannya. Yang membeli juga banyak ada anak-anak ada juga mahasiswa dan ada juga yang polisi, dan mas faris sendiri tidak pernah membedakan antar pembelinya semua sama, tidak memandang apapun kecuali beda jenis ikan dan kualitas beda harganya pasti.”²⁷

Mas Vian sebagai pembeli juga memberikan pendapatnya sebagai berikut:

“Saya selaku mahasiswa mas sering beli ikan cupang dan Farm Sistem Betta lah yang paling saya suka, disatu sisi pelayanannya baik dan tidak membedakan antara saya sebagai mahasiswa dan pembeli ikan yg sudah sering kesini mas, jadi menurut saya pemilik sistem betta ini tidak melakukan diskriminasi harga.”²⁸

Jadi, dari pernyataan pernyataan berikut dapat di simpulkan bahwa harga yg ditentukan oleh Farm Sistem Betta sesuai dengan kualitas ikan dan tidak membedakan harga seperti diskriminasi harga yg dilarang dalam islam.

b) Manipulasi harga

tidak dibenarkan dalam sudut pandang bauran pemasaran Syariah manipulasi harga. Salah satu contoh yaitu pemilik berpura-pura menjadi pembeli atas barang yang dijualnya dengan cara memuji-muji barang miliknya, sehingga pembeli lain percaya dan rela membayar harga tinggi.

Berikut penjelasan oleh Mas Faris selaku pemilik Farm Sistem Betta:

“untuk masalah memanipulasi harga ini saya tidak mau dan tidak pernah melakukan hal tersebut. Lagi pula hal tersebut akan merugikan saya maupun pembeli mas. Saya menentukan harga ikan cupang tersebut murni dari segi mutu maupun kualitasnya. Tidak ada niat sedikitpun untuk melebih lebihkan atau pun memuji untuk menghasut para pembeli agar membeli produk ikan cupang dengan harga lebih tinggi. Kasian para pembeli mas jika saya

²⁶ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

²⁷ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

²⁸ Vian, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 17 Januari 2022

menjelaskan kualitas yg tidak sesuai dengan harapan mereka. Pasti pembeli akan merasa kecewa dan saya pun akan berdosa jika tidak sesuai dengan perkataan”²⁹

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik peternakan Ikan Cupang Sistem Betta, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai kejujuran Farm Sistem Betta, apakah benar peternakan ikan cupang ini tidak melakukan manipulasi harga

berikut menurut Mas Mamang salah satu pelanggan yang ditemui:

“untuk manipulasi harga saya kurang tau apakah pemilik peternakan sistem betta ini pernah melakukan hal tersebut. Setahu saya mas, pemilik peternakan ini baik mas terhadap pembeli pembelinya. Menurut saya jika pemilik peternakan sistem betta melakukan manipulasi harga pasti harganya jauh beda dengan peternak ikan cupang lainnya dan tidak mungkin ada pembeli yang akan bertahan dan percaya terhadap kualitas produknya karena tidak sesuai dengan yg ucapkan. Jadi menurut saya sistem betta tidak akan melakukan hal tersebut”

Dari hasil wawancara dengan Farm Sistem Betta dapat disimpulkan bahwa Farm Sistem Betta melakukan penentuan harga tanpa melakukan manipulasi harga dengan memuji produk ikan yang mereka jual agar rela di beli dengan harga yang tinggi

c) **Tempat (*Place*)**

Tempat atau distribusi di akui sebagai salah satu kunci sukses dalam strategi pemasaran yang efektif. Tempat yang strategis, pelayanan yg baik, dan mudah di jangkau oleh pelanggan dalam jual beli merupakan repretasi dari prinsip prinsip dasar islam bahwa manusia sebagai makhluk Allah SWT. Dimuka bumi harus megelola sumber daya yang ada dengan cara yang ada dengan adil. Mas Faris sebagai pemilik Ikan Cupang Sistem Betta menyampaikan tempat lokasi berjualannya, sebagai berikut:

²⁹ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

“Saya memilih membuat lokasi peternakan ikan cupang memang langsung di rumah saya, karena menurut saya tempatnya cukup strategis dan mumpuni apalagi saya tidak perlu jauh untuk mengontrol ikan cupang yg saya hidupi ini mas. Untuk kenyamanan pelanggan sendiri saya memberikan pelayanan yg terbaik dengan memberikan galeri ikan cupang yg saya miliki agar para pembeli bebas dan nyaman memilih sesuka hati ikan cupang yg mereka minati”³⁰

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Bernes selaku karyawan Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Lokasi Ikan Cupang Sistem Betta ini strategis mas, pelanggan yang dari jauh pun gampang mencari alamatnya. Untuk pelayanannya sendiri kami menyediakan tempat yg bagus seperti galeri ikan cupang agar calon pembeli bisa leluasa dan mempermudah memilih secara detail ikan cupang mereka suka”³¹

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha Ikan Cupang Sistem Betta, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai tempat yang dijadikan usaha Ikan Cupang Sistem Betta, Mas Mamang menyatakan:

“Tempatnya sendiri menurut saya baik mas. Mulai dari galeri hingga tempat pengembang biakan ikan cupang tersebut tertata cukup rapih disini jadi saya dengan mudah memilih dan meneliti secara detail ikan cupang yg akan saya beli dan juga tidak mengganggu terhadap masyarakat sekitar.”³²

Dari hasil wawancara dengan Farm Sistem Betta dan salah satu pembeli dapat disimpulkan bahwa tempat usaha Farm Sistem Betta sudah baik dan tempatnya pun sangat mempermudah bagi calon pembeli untuk memilah ikan cupang dan yg terpenting tidak mengganggu masyarakat sekitar dan juga tidak menimbulkan bau yang tidak sedap. Hal ini merepresentasikan dari prinsip prinsip dasar islam bahwa manusia sebagai makhluk Allah SWT megelola sumber daya yang ada dengan cara yang ada dengan adil

³⁰ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

³¹ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

³² Mamang, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 18 Januari 2022

d) Promosi (*Promotion*)

a) Beretika dan terbuka

Kebenaran dalam setiap informasi tentang produk yang dipasarkan adalah inti dari promosi pemasaran Syariah. Dalam Al-Qur'an tidak ada larangan mempromosikan produk, baik barang atau jasa dengan sistem periklanan. Bahkan periklanan pun dapat digunakan untuk mempromosikan kebenaran bagaimana seharusnya usaha bisnis dalam Islam.

Berikut yang disampaikan oleh Mas Faris selaku pemilik Ikan Cupang Sistem Betta yaitu:

“Saya mempromosikan ikan cupang saya ini tentu beretika dan terbuka mas, ditunjukkan dengan memberikan salam dan sapaan di caption maupun di chat langsung mas seperti di whatsapp, instagram, telegram, dan facebook semua saya lakukan dengan sama. Setelah itu saya memeberikan kejelasan tentang produk ikan cupang saya dengan sangat terbuka. Mulai dari genetik ikan, bentuk ikan, jenis ikan dan kekurangan dari ikan tersebut jadi pembeli bisa menentukan pilihan ikan cupang yang terbaik untuk mereka beli.”³³

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Bernes selaku karyawan Ikan Cupang Sistem Betta sebagai berikut:

“Mas Faris memang kalau mem-posting di media social memang ikan cupang dari Farm Sistem Betta mas, dari jenisnya, warnanya dan keterangannya sudah dijelaskan jadi sangat terbuka. dan baiknya lagi mas faris selalu mengedepankan etika dalam postingannya seperti memberi salam dan sapaan saat posting maupun saat ada pembeli yang menghubunginya.”³⁴

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha dan karyawan dari Sistem Betta, kemudian Mas daviq menyampaikan mengenai promosi yang dilakukan oleh Ikan Cupang Sistem Betta, sebagai berikut:

“Untuk promosi memang faris ini selalu mengedepan kan etika mas. Contohnya dengan memberi salam dan sapaan yang sangat ramah kepada pembeli pembelinya dan juga faris memberikan informasi se detail detainya tentang ikan cupang yang mereka jual sampai kekurangannya pun di sebutkan

³³ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

³⁴ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

dalam postingannya, terkadang jarang peternakan yg menjual ikan cupang yang menyebutkan kekurangan dari ikan cupang tersebut.”³⁵

Dari hasil wawancara dengan Farm Sistem Betta dan pelanggannya bahwasanya ketika Farm Sistem Beta melakukan promosi di media social itu memang sudah beretika baik dan terbuka sesuai dengan ketentuan promosi bauran pemasaran syariah, tidak menambah-nambahkan atau mengurang-ngurangi kejelasannya, semuanya sudah jelas diketerangannya supaya ketika orang datang ke peternakan Sistem Betta mereka akan senang karena benar adanya dan tidak membohongi pelanggannya waktu promosi.

3. Kendala Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di Peternakan Sistem Betta di Pamekasan.

Kendala merupakan factor atau keadaan yang membatasi , menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran, kekuatan yang memaksa pembatalan pelaksanaan, khususnya bentuk lingkungan yang membatasi keleluasaan gerak sebuah benda atau suatu sistem.³⁶ Menurut Mas Fares selaku pemilik Ikan Cupang Sistem Betta kendalah yang dialami selama menjalankan usaha ikan upang menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Berikut pernyataan dari pemilik Farm Sistem Betta: mengenai produk, harga, tempat dan promosi:

a. Produk (*Product*)

“Selama menjalankan usaha ikan cupang dari segi produk disini kendalanya di perawatan ikannya mas, agar konsumen ikan saya ini tidak kecewa dengan produk ikan kami jual, ya saya harus merawatnya dengan ekstra mas. Mulai dari segi pakan dan juga air yg digunakan benar benar kita perhatikan Karena mempertahankan kepercayaan konsumen itu sulit.”

³⁵ Vian, Pembeli Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 17 Januari 2022

³⁶ <https://kbbi.web.id/kendala>. Diakses pada tanggal 08 Januari 2022 pukul 14.05 WIB.

Hal tersebut juga dibenarkan oleh mas bernes selaku karyawan Farm Sistem

Betta, berikut pernyataannya:

“Untuk produk ikan cupang yang ada disini mas, memang perawatannya harus ekstra hati hati, agar pembeli itu tidak kecewa dengan kualitas ikan yg kita jual. Demi menjaga mutu dari produk sistem batta ini”³⁷

Dari hasil wawancara dengan Pemilik Farm Sistem Betta dan karyawannya, kendala di produknya hanya pada perawatan ikan cupang tersebut seperti menjaga kualitas airnya dan pakan. Kalau masalah mengenai menjual produk yang baik dan jujur dalam ucapan sudah dijelaskan di poin yang sebelumnya.

b. Harga (*Price*)

“Dari awal usaha bisnis Ikan Cupang selain produk ada juga kendala lain mas, yaitu mengenai harga. Di harga ini saya terkendala dalam menentukan harga ikan cupangnya mas. Karena kalau saya memberikan harga ikan di bawah pasarnya khawatir harga ikan cupang turun drastis. Bisa bisa merugikan peternak ikan cupang lainnya. Jadi saya memberikan harga yg bisa di jangkau oleh semua kalangan mas. Maka dari itu saya membuat bebrapa grade untuk ikan cupang saya Tentunya ada harga ada kualitas mas”³⁸

Hal tersebut juga dibenarkan oleh mas bernes selaku karyawan Farm Sistem

Betta, berikut pernyataannya:

“Benar mas, pemilik peternakan ini sering bingung untuk menentukan harga pasar ikan tersebut mas. Soalnya kan perawatannya juga sulit mas dan juga butuh waktu lama untuk merawat ikan tersebut terus masa iya di kasi harga yg ada di bawah pasaran mas. Jadi ya mas faris memilih jalan tengah untuk penetapan harga. Agar terjangkau untuk semua kalangan.”³⁹

Dari hasil wawancara dengan Pemilik Farm Sistem Betta dan karyawannya, ternyata ada kendala lain selain produk yaitu penetapan harga dari produk ikan cupang yang akan di jual agar produk bisa di jangkau oleh semua kalangan, mulai dari anak anak hingga orang dewasa.

³⁷ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

³⁸ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

³⁹ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

c. Tempat (*Place*)

“Untuk tempat Alhamdulillah tidak ada kendala mas, dari awal sampai sekarang usaha ikan cupang ya disini, dirumah saya dan juga tempatnya cukup memadai untuk para konsumen maupun saya yg punya rumah mas. Jadi usaha bisnis ikan cupang sangat baik sekali dilakukan dirumah karena positifnya sangat banyak sekali salah satu nya tidak harus pergi jauh dari rumah untuk usaha bisnis.”⁴⁰

Mas bernes selaku karyawan Farm Sistem Betta juga memberikan pernyataan mengenai tempat usaha Ikan Cupang Sistem Betta, sebagai berikut:

“Untuk tempat menurut saya sudah baik mas, apalagi dipinggir jalan raya dan lokasinya cukup memadai untuk peternakan ikan cupang berskala besar. Jadi strategis sekali untuk usaha apapun . Ya kalau saya kerja disini, dari rumah paling 10 menit sampai mas, menurut saya tidak terlalu lama la untuk sampai ke sini.”⁴¹

Dari hasil wawancara dengan Pemilik Farm Sistem Betta dan karyawannya, ternyata tidak ada kendala mengenai tempat usaha Ikan Cupang Sistem Betta. Tempatnya strategis dan cocok untuk usaha bisnis apapun. Terutama bisnis ikan cupang

d. Promosi (*Promotion*)

“Menurut saya untuk masalah promosi ini tidak ada kendala mas, awal usaha ikan cupang melalui mulut ke mulut dan sekarang lebih mudah karena teknologi sudah banyak, bisa promosi melalui media social seperti WhatsApp, Facebook, Telegram ataupun Instagram mas.”⁴²

Mas bernes selaku karyawan Farm Sistem Betta juga memberikan pernyataan mengenai promosi yang dilakukan Ikan Cupang Sistem Betta, sebagai berikut:

“Alhamdulillah tidak adakendala mas, mas Fares memposting di media social dengan jujur dan itu sangat mudah sekali. Jadi jika ingin menjual Ikan Cupang Sistem Betta ya tinggal posting saja.”⁴³

⁴⁰ Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

⁴¹ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

⁴² Fariz El Furqoni, Pemilik Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

⁴³ Bernes, Karyawan Farm Sistem Betta, *Wawancara Langsung*, 15 Januari 2022

Dari hasil wawancara dengan Pemilik Farm Sistem Betta dan karyawannya, ternyata tidak ada kendala mengenai promosi usaha Ikan Cupang Sistem Betta. Karena dengan kemajuan teknologi yang semakin modern, media social adalah yang terbaik saat ini.

C. Temuan Penelitian

Pada pembahasan sebelumnya sudah di deskripsikan paparan data dari hasil penelitian tentang tiga fokus penelitian. Penjelasan dua fokus penelitian tersebut berdasarkan hasil pengumpulan data dari wawancara serta catatan langsung lapangan yang dilakukan oleh peneliti di Farm Sistem Betta dalam tiga fokus yang telah dijelaskan tentang Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Sistem Betta di Pamekasan.

1. Penerapan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di Peternakan Sistem Betta di Pamekasan.

- a) Farm Sistem Betta sudah memiliki beberapa produk (*product*) ikan cupang yg banyak di sukai konsumen . Yang pertama adalah ikan cupang multicolor yang memiliki corak warna yg bermacam macam, yang kedua ikan cupang halfmoon yg memiliki ekor yg berbentuk seperti bulan sabit, dan yg terakhir ikan cupang plakat yg memiliki keunikan di bentuk tubuh dan ekor yg menarik. Hal ini menarik banyak minat konsumen untuk membeli ika cupang yg ada di peternakan ikan cupang sistem betta
- b) Farm Sistem Betta sudah memberikan harga (*price*) sesuai dengan jenis dan kualitas ikan cupang itu sendiri. Kualitas ikan tersebut terbagi menjadi tiga kualitas. Yaitu yg pertama top grade yg memiliki harga mulai dari ratusan ribu, yang kedua adalah grade A yaitu ikan yg memiliki harga mulai dari puluhan ribu, damn yg terakhir grade B yg paling banyak di minati oleh kalangan anak anak kecil karena harganya murah.

- c) Farm Sistem Betta memberikan tempat (*place*) yang cukup baik dan strategis agar para calon konsumen bisa datang dan memilih ikan cupang yang di minati dengan pelayanan yg nyaman dan kepuasan pembelinya.
- d) Farm Sistem Betta sudah melakukan promosi (*promotion*) melalui mulut ke mulut dan media social seperti, facebook, whatsapp,telegram, dan Instagram.

2. Penerapan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di peternakan Sistem Betta Perspektif Ekonomi Islam.

- a) Farm Sistem Betta telah memberikan produk yang baik mutunya seperti jujur terhadap semua produk (*product*) ikan cupang dan tidak melebih lebihkan informasi atas produk yang mereka jual. Memberikan informasi mengenai kondisi ikan cupang yang sejujurnya mulai dari genetik, bentuk badan, dan kondisi ikan.
- b) Farm Sistem Betta memberikan harga (*price*) sesuai dengan kualitas ikan cupang yang ada tanpa melakukan diskriminasi harga dan manipulasi harga yang hal itu di larang oleh islam. Farm Sistem Betta juga tidak membeda-bedakan para pelanggannya.
- c) Farm Sistem Betta mempunya tempat (*place*) dirumahnya sendiri, lokasinya yang strategis merupan poin penting untuk usaha bisnis agar para calon konsumen merasa nyaman dan mempermudah saat berada di lokasi dan menimbulkan rasa puas setelah membeli.
- d) Farm Sistem Betta telah melakukan promosi (*promotion*) dengan beretika baik dan terbuka. Hal tersebut di tunjukkan melalui media social postingan di media social Sistem betta seperti WhatsApp, Facebook, Telegram ataupun Instagram dengan memberikan informasi yg terbuka dan sangat terperinci dan tidak melebih lebihkan agar calon pembeli tidak merasa kecewa.

3. Kendala Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di Peternakan Sistem Betta di Pamekasan.

- a) Untuk masalah produk (*product*) terjadi kendala yaitu perawatan dari produk ikan cupang itu sendiri agar tetap terjaga mutu dan kepercayaan calon pembeli ikan cupang
- b) Untuk masalah harga (*price*) terjadi kendala di penetapan harga untuk penjualan ikan cupang agar menjangkau semua kalangan mulai dari anak-anak hingga dewasa.
- c) Untuk masalah tempat (*place*) tidak terjadi kendala karena sangat baik berusaha di rumahnya sendiri, tempatnya cukup strategis, dan lokasi yg nyaman untuk pembeli ikan cupang.
- d) Untuk masalah promosi (*promotion*) juga tidak terjadi kendala apalagi di era media social pada saat ini yang pasti semua kalangan bisa menjangkaunya.

D. Pembahasan

Dari paparan data dan temuan penelitian di atas, selanjutnya dilakukan pembahasan hasil penelitian dari tiga fokus tersebut. Peneliti akan memberikan pembahasan hasil penelitiannya saat melakukan penelitian di Farm Sistem Betta, sebagai berikut:

1. Penerapan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di Peternakan Sistem Betta di Pamekasan.

Marketing mix merupakan strategi mencampur kegiatan marketing, agar mendapatkan kombinasi maksimal dan mendatangkan hasil yang memuaskan. Ada 4 komponen penelitian dalam kegiatan bauran pemasaran 4P Adapun yg diperoleh sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Pada Penerapan bauran pemasaran mengenai produk. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa produk *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta memiliki kualitas yang terjaga dengan baik, ikan cupang berasal dari indukan yang produktif, hal ini menjadikan ikan-ikan yang berada di Sistem Betta memiliki kekebalan tubuh yang baik, sehat, jarang terkena penyakit dan warnanya sangat khas sekali. Farm Sistem Betta juga mempunyai berbagai jenis ikan cupang seperti Ikan Cupang Halfmoon, Crowntail, Plakat, Double Tail dan Ikan Cupang *Multicolour* dan lain-lainnya. Jenis Ikan Cupang *Multicolour* merupakan ikan yang paling diminati oleh konsumen. Alasan ikan cupang *multicolour* yaitu karena ikan cupangnya lebih menciptakan daya Tarik yang unggul, mempunyai banyak motif warna dan warnanya sangat indah sekali.

Produk ini merupakan titik sentral dari sebuah kegiatan marketing. Produk ini dapat berupa barang dan dapat pula berupa jasa. Jika tidak ada produk, tidak ada pemindahan hak milik ataupun transaksi maka tidak ada marketing. Semua kegiatan marketing lainnya, dipakai untuk menunjang Gerakan produk. Satu hal yang penting di angkat adalah bagaimana hebatnya usaha promosi, distribusi, dan price, jika tidak diikuti dengan produk yang berkualitas dan di senangi oleh pelanggan atau konsumen, maka usaha marketing mix tidak akan berhasil sempurna.⁴⁴ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa produk benar-benar diprioritaskan untuk membangun usaha lebih maju.

⁴⁴ Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2018), 33

b. Harga (*Price*)

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai harga. Di dalam penelitian ini memperlihatkan bahwa *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta dalam menentukan strategi harga, harga tidak bisa di tetapkan terlalu rendah maupun terlalu tinggi, karena harga menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam menentukan pembelian , karena harga menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam menentukan pembelian. Harga yang ditentukan oleh Sistem Betta disesuaikan dengan kualitas ikan dan jenis ikan cupangnya. *Farm* Sistem Betta memiliki variasi harga dari yang termurah sampai yang mahal ada disini. Harganya juga sesuai dengan macam-macam ikan, besarnya maupun warna khas nya Ikan Cupang di Sistem Betta. Minimal dari harga Rp.1.000,00 sampai dengan jutaan rupiah.

Strategi yang mencoba mengikuti harga pasar. Walaupun misalnya produsen dapat menghasilkan barang dengan harga pokok rendah dan mampu menjualnya dengan harga pokok rendah dan mampu menjualnya dengan harga yang lebih murah namun produsen tidak mau turun harga. lebih baik mengikuti harga pasar karena ada kekhawatiran jika harga diturunkan akan timbul *war price* dan ini akan sangat berbahaya.⁴⁵ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa harga yang diberikan oleh *Farm* Sistem Betta telah sesuai dengan kriteria produk yang ada.

c. Tempat (*Place*)

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai tempat. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa tempat *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta mempunyai lokasi yang cukup baik karena mempunyai efek positing bagi seorang

⁴⁵ Ibid, 35

pembisnis. Dalam pelaksanaannya pemilik Ikan Cupang Sistem Betta memilih membangun usaha di halaman rumahnya untuk memudahkan proses perawatan ikan, karena dengan begitu pemilik dapat melakukan pengecekan setiap saat dengan mudah tanpa adanya kendala lokasi yang jauh. Lokasi Farm Sistem Betta cukup baik, tidak jauh dari kota dan tempatnya dipinggir jalan. Lokasi tempat Ikan Cupang Sistem Betta sangat strategis dan mudah dijangkau. Terbukti para pelanggan yang akan menuju ke tempat Farm Sistem Betta tidak bingung untuk menemukan tempatnya yang ada di pinggir jalan raya.

Sebelum produsen memasarkan produknya, maka sudah ada perencanaan tentang pola distribusi yang akan dilakukan. Di sini penting sekali perantar dan pemilihan saluran distribusinya. Perantara ini adalah sangat penting karena dalam segala hal mereka berhubungan dengan konsumen. Kita dapat bayangkan betapa sulitnya pemasaran produk jika tidak ada orang yang menjajakan tidak ada toko, kios, supermarket dan lain lain.⁴⁶ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa tempat yang disediakan sangat mumpuni untuk menjadi tempat usaha ikan cupang pada saat ini untuk meningkatkan pendapatan penjualan.

d. Promosi (*Promotion*)

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai promosi. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa promosi *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta menggunakan media promosi yang bervariasi yaitu promosi dari mulut ke mulut dan juga media social seperti WhatsApp, Facebook, Telegram ataupun Instagram. Terbukti banyak yang mengenal Ikan Cupang Sistem Betta dari konsumen yang cocok dengan ikan cupang kemudian di infirmasikan ulang kepada konsumen lainnya.

⁴⁶ H. Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 213

Kemudian memposting gambar dan video ikan yang dijual dan testimony produk ikan cupang yang sudah terjual di beranda media social Farm Sistem Betta.

Ruang lingkup kegiatan promosi di pengaruhi oleh macvram kegiatan yang di lakukan. Ruang lingkup jangkauan kegiatan promosi yang dilakukan hanya dengan pemasangan iklan saja akan lebi sedikit dari pada di aplikasikan secara bersamaa dengan kegiatan tekhnik tergantung dari macam variasi media yang di pergunakan dalam setiap komponen, apabila iklan yang digunakan adalah kontrak harian nasional maka jarak jangkauan pemasaran produk akan lebih jauh daripada bila hanya dipergunakan harian lokal.⁴⁷ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa promosi sangat penting dalam proses penjualan ikan cupang *Farm* Sistem Betta, karena kegiatan promosi merupakan faktor lain yang perlu di pertimbangkan, apabila perusahaan masih pemula reputasinya dan saingan terlalu aktif dalam promosinya maka perusahaan perlu mengambil langkah-langkah tertentu.

2. Penerapan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di peternakan Sistem Betta Perspektif Ekonomi Islam.

Demi terwujudnya suatu pemasaran diperlukan beberapa variable pemasaran yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh seorang pelaku bisnis atau badan usaha. Variable pemasaran yang di maksud disebut bauran pemasaran atau *marketing mix*. bauran pemasaran syari'ah tidak jauh berbeda dengan bauran bauran kovensional. Karena variable dalam bauran pemasaran syari'ah pelaksanaanya di dasarkan atas perspektif islam. Berikut adalah penjelasan keempat komponen bauran pemasaran dalam perspektif Islam:

⁴⁷ H. Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 215

a. Produk (*Product*)

1) Menjual Barang Yang Baik Mutunya.

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai produk menjual barang yang baik mutunya. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa produk *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta mengetahui tentang ikan cupang yang baik mutunya yang akan dijual kepada pelanggan. Ikan cupang yang kurang sehat tidak akan di jualkan tetapi akan di rawat sampai sehat kembali. Farm Sistem Betta berusaha menyediakan ikan cupang yang baik sesuai dengan selera pembeli, agar pembeli merasa puas dan tidak kecewa. Pelanggan merasa puas karena *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta memberikan kualitas yang terbaik.

Salah satu cacat etis dalam pemasaran adalah tidak transparan dalam hal mutu, yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis. Tanggung jawab yang seimbang antara memperoleh keuntungan dan memenuhi norma hukum dasar masyarakat baik berupa hukum etika atau adat. Menyembunyikan mutu sama halnya dengan berbuat curang. Bukannya berbohong menyebabkan ketidaktentraman, sebaliknya kejujuran akan melahirkan ketenangan.⁴⁸ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa produk ikan cupang *Farm* Sistem Betta benar-benar menjual barang yang baik mutunya untuk membangun usaha lebih maju.

2) Memenuhi ketentuan halal.

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai ketentuan halal. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa produk *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta telah memenuhi ketentuan halal. .

⁴⁸ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islami: Tataran Teoritis dan Praktis* (Malang: UIN MALIKI Press, 2008), 100-101

Dalam pemasaran Islam, produk harus murni dan diperbolehkan (halal). Ini termasuk fakta bahwa tidak boleh ada bahan berbahaya dalam produk yang dapat mempengaruhi konsumen dan masyarakat secara negatif. Pada dasarnya berarti produksi produk harus dipandu oleh kode etik Islam, yang didorong oleh Islam. Dalam perspektif Islam pemasar harus memberitahu pembeli tentang kualitas dan cacat produk sebelum melakukan transaksi dan tidak mengambil keuntungan yg lebih dari ketentuan islam, karena hal tersebut riba. Jika penjual atau pembeli berbohong atau menyembunyikan sesuatu dari konsumen, maka tidak dianggap sebagai halal transaksi bisnis. Oleh karena itu perusahaan harus jujur dan etis dalam rangka memberikan kualitas terbaik dari produk atau jasa⁴⁹ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa produk ikan cupang *Farm Sistem Betta* melakukan penjualan yang jujur dalam ucapan yang nantinya agar konsumen merasa puas dan percaya.

b. Harga (*Price*)

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai harga tersebut. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa harga *Farm Ikan Cupang Sistem Betta* tidak melakukan diskriminasi dan manipulasi harga yang di larang oleh islam. Hak tersebut disesuaikan dengan kualitas ikan cupang, jenis ikan cupang, ukuran ikan cupang, warna ikan cupang dan indukan ikan cupang. Harga yang di tentukan tentunya harus harga yg kompetitif dan sesuai dengan pasaran yaitu sesuai dengan kualitasnya, semakin baik kualitasnya maka harganya semakin tinggi pula.

⁴⁹ Muhammad Djakfar ., *Etika Bisnis Islami: Tataran Teoritis dan Praktis* (Malang: UIN MALIKI Press, 2008), 101

Penetapan harga sepenuhnya ditentukan oleh penjual. Hal itu menjadikan komponen bauran pemasaran Syari'ah ini menjadi sumber penghasilan dan keuntungan bagi penjual. Pemasaran Syari'ah mengatur penetapan harga yang sesuai dengan perspektif Islam.⁵⁰ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa harga yang diberikan oleh *Farm* Sistem Betta telah sesuai dengan kriteria produk yang ada dan sesuai dengan syariat Islam.

c. Tempat (*Place*)

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai tempat. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa tempat *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta mempunyai lokasi usaha yang baik dan mudah dijangkau. Lokasi *Farm* Sistem Betta terletak di daerah yang lumayan banyak penduduk, tidak jauh dari pusat kota dan tidak mengganggu masyarakat sekitar. Hal tersebut menjadi nilai yang baik bagi tempat usaha.

Tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh pelanggan dalam jual beli merupakan representasi dari prinsip dasar Islam bahwa manusia sebagai makhluk Allah SWT. Tidak dapat dipungkiri bahwa peningkatan kualitas pelayanan produk akan menambah minat pelanggan dan kepuasan pelanggan.⁵¹ Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa tempat yang disediakan sangat mumpuni untuk menjadi tempat usaha ikan cupang pada saat ini.

d. Promosi (*Promotion*)

Pada penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) mengenai promosi. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa promosi *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta dilakukan dengan strategi promosi yang beretika baik dan terbuka tentang produk yg

⁵⁰ Nurul Huda DKK, *Pemasaran Syariah Teori Dan Aplikasi* (Depok: PT Kharisma Putra Utama, 2017), 129

⁵¹ Nurul Huda DKK, *Pemasaran Syariah Teori Dan Aplikasi* (Depok: PT Kharisma Putra Utama, 2017), 132

mereka jual yang di buktikan melalui media sosialnya dengan mengucapkan salam dan sapaan yang sangat ramah. Selain itu peternakan sistem betta ini memberikan informasi dengan sangat terbuka dengan memposting gambar dan keterangannya secara jelas dan benar sesuai keasliannya. Semua yang diposting sudah jelas keterangannya supaya ketika orang datang ke *Farm* Ikan Cupang Sistem Betta mereka akan senang karena benar adanya dan tidak membohongi pelanggannya waktu promosi.

Pada dasarnya promosi dalam pemasaran syari'ah harus memiliki etika dan terbuka. Kebenaran dalam setiap informasi tentang yang di pasarkan adalah kunci utama promosi Syari'ah. Pelaku itu didasarkan dalam ajaran al-Quran dan hadis dimana segala sesuatu yang dikerjakan oleh seorang muslim pasti bersifat vertical yaitu ada pertanggung jawaban perilaku manusia kepada Allah SWT. penjual dan atau pemasaran berkewajiban untuk memberi tau semua informasi, termasuk kerusakan barang kepada calon pembeli jika ada hal yang tidak dapat di pahami. Pernyataan palsu, melebih lebihkan, dan menutup nutupi ialah perilaku yang di larang kelas dalam jual beli.⁵² Pada hal ini pihak pengusaha menganalisis untuk memperlihatkan bahwa promosi sangat penting dalam proses penjualan ikan cupang *Farm* Sistem Betta, karena kegiatan promosi merupakan factor penting dalam sebuah usaha.

3. Kendala Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Ikan Cupang Di Peternakan Sistem Betta di Pamekasan.

Dalam melakukan usaha bisnis, pasti ada kendala dalam melakukan bisnis tersebut. Kendala adalah factor yang membatasi, menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran, kekuatan yang memaksakan pembatalan pelaksanaan, khususnya bentuk lingkungan

⁵² Nurul Huda DKK, *Pemasaran Syari'ah Teori Dan Aplikasi* (Depok: PT Kharisma Putra Utama, 2017), 133

yang menghalangi kebebasan gerak sebuah benda atau sistem. Berikut kendala yang dialami oleh Ikan Cupang Sistem Betta:

a. Produk (*Product*)

Selama menjalankan usaha ikan cupang dari produk disini kendalanya perawatan ikan cupang agar tetap menjaga kualitas dari ikan cupang sistem betta untuk membangun sebuah kepercayaan konsumen terhadap produk ikan yang ada di peternakan ikan cupang sistem betta

b. Harga (*Price*)

Dari awal usaha bisnis Ikan Cupang selain produk ada juga kendala lain seperti harga (*price*).dalam hal ini sistem betta terkendala dalam penetapan harga terhadap ikan cupang tersebut. Karena target dari pemasarannya adalah semua kalangan mulai dari anak anak hingga yang dewasa. Maka dari itu sistem betta memberikan pilihan kualitas seperti top grade, grade A dan grade B.

c. Tempat (*Place*)

Untuk tempat usaha Ikan Cupang Sistem Betta tidak ada kendala. Dari awal sampai sekarang usaha ikan cupang dirumah pemiliknya, Jadi usaha bisnis ikan cupang yang dilakukan sangat baik sekali, karena manfaat positifnya sangat banyak sekali salah satu nya tidak harus pergi jauh dari rumah untuk usaha bisnis tersebut.

d. Promosi (*Promotion*)

Untuk promosi yang dilakukan oleh Ikan Cupang Sistem Betta tidak ada kendala. Awal mula usaha ikan cupang melalui mulut ke mulut dan sekarang lebih mudah karena teknologi sudah banyak, bisa promosi melalui media social seperti WhatsApp, Facebook, Telegram ataupun Instagram.

Dapat disimpulkan dari *product* , *price* , *place* dan *promotion* , produk dan harga la yang menjadi kendala usaha Ikan Cupang Sistem Betta, karena sulitnya erawatan ikan cupang agar membuat suatu kepercayaan konsumen dan juga terkendala dalam penetapan harga dari ikan cupang tersebut karena target pasarnya adalah semua kalangan.