

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum

Dalam bagian ini peneliti akan memberikan paparan data yang diperoleh secara langsung dari lapangan dimana peneliti melakukan penelitian dari hasil pengamatan maupun wawancara secara langsung. Paparan penelitian ini ditunjukkan supaya bisa memberikan jawaban secara utuh terkait permasalahan yang telah dirumuskan dalam fokus penelitian.

Akan tetapi sebelum peneliti membahas paparan data mengenai permasalahan yang dirumuskan dalam fokus penelitian, peneliti juga akan memberikan gambaran profil usaha Toko Baju Serba Murah dalam hal ini peneliti mendapatkan informasi dari hasil wawancara secara langsung dengan pemilik usaha.

2. Sejarah Berdirinya Toko Baju Murah

a. Sejarah Berdirinya Toko Baju Murah 1

Toko baju serba murah ini di dirikan oleh pada tahun 2016. Kemudian karna kesibukan yang padat, akhirnya bisnis pakaian ini diteruskan oleh bapak Wahyudi selau adik dari owner. Awal mula toko ini bernama toko serba 35 ribu tetapi karna banyak toko yang namanya hampir sama jadi akhirnya toko ini mengubah namanya menjadi toko serba murah berkat fashion. Lokasi toko ini berada di Jl Trunojoyo Pamekasan. Toko ini memiliki 6 karyawan yang bekerja dari jam 08.00-21.00 untuk menjaga toko dan melayani pembeli. Toko ini

memiliki beberapa produk yang dipasarkan, yaitu baju, tas, sandal, dompet, selimut, boneka, jam tangan dan lain-lain.

Toko ini mendapat antusias yang baik bagi masyarakat, dengan adanya toko ini mereka dapat memenuhi keinginan tanpa harus memikirkan harga yang mahal. Tujuan mendirikan toko ini yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang tergolong dalam masyarakat kelas ekonomi menengah kebawah.

Produk-produk yang di tawarkan oleh toko baju serba murah diantaranya: Baju, Sandal, Tas, Jam tangan, Dompet, Boneka.

b. Sejarah Berdirinya Toko Baju Murah 2

Usaha toko pakaian ini berdiri dari awal tahun 2017 didirikan oleh ibu Aulia, mulanya bisnis ini merupakan usaha kecil-kecilan dimana hanya menjual barang dengan harga yang sama yaitu serba 35ribu, tapi seiring dengan berjalannya waktu barang yang dipasarkan mulai beragam mulai dari harga 35ribu sampai dengan harga 55ribu. Toko ini mempunyai 4 karyawan yang menjaga toko dan melayani pembeli dari jam 07.00-21.00, 4 karyawan ini bergantian shift 2 karyawan dari jam 07.00-15.00 sedangkan 2 karyawan lagi dari jam 15.00-21.00.

Toko serba murah ini menawarkan produk dengan harga terjangkau tetapi tetap mengutamakan kualitas. Produk yang ditawarkan yaitu, baju, celana, rok, selimut, gamis, dan lainnya. Produk-produk yang di tawarkan oleh toko baju serba murah diantaranya: Baju, Rok, Celana, Selimut, Gamis

c. Sejarah Berdirinya Toko Baju Murah 3

Toko ini berdiri dari pertengahan tahun 2016 di dirikan oleh , didirikannya toko ini berawal dari maraknya trend fashion pada tahun itu sehingga muncullah ide untuk menciptakan suatu bisnis di bidang tersebut yang terjangkau bagi

masyarakat ekonomi kelas menengah kebawah dan terbentuknya suatu toko yang menyediakan berbagai macam pakaian mulai dari anak-anak sampai orang dewasa dengan harga yang terjangkau tetapi juga memiliki kualitas.

Toko ini buka mulai jam 07.00-21.00, memiliki 4 karyawan yang bekerja secara bergantian 2 karyawan bekerja pada jam 07.00-15.00 sedangkan 2 karyawan lainnya pada jam 15.00-21.00. produk-produk yang dipasarkan juga beragam yaitu, baju, celana, rok, gamis, dan lainnya. Produk-produk yang di tawarkan oleh toko baju serba murah diantaranya: Baju, Rok, Celana, Selimut, Gamis

d. Sejarah Berdirinya Toko Baju Murah 4

Usaha toko baju serba murah ini didirikan oleh bapak Arifin pada awal tahun 2017, awal mulanya terpikirkan membangun usaha ini karena mulai banyak bermunculannya toko-toko baju dan juga beliau melihat adanya peluang usaha dibidang tersebut mengingat semakin banyaknya anak-anak muda yang semakin mengikuti tren fashion yang kekinian sehingga beliau terpikirkan untuk membangun usaha toko baju dengan harga murah dan juga kualitas yang bagus.

Toko ini memiliki 3 orang karyawan dengan jam kerja dibagi mulai dari buka pada jam 07.30-21.00, jam kerja yang pertama 1 orang karyawan bekerja mulai dari jam 07.30-15.00 bersama owner yang bertugas sebagai kasir sedangkan 2 orang karyawan yang lainnya bekerja pada jam 15.00-21.00. Produk yang di tawarkan juga bervariasi mulai dari baju anak-anak sampai baju orang dewasa, rok, celana, dan lain sebagainya. Produk-produk yang di tawarkan oleh toko baju serba murah diantaranya: Baju, Rok, Celana, Selimut, Gamis, Tas.

3. Strategi penjualan toko baju murah dalam meningkatkan pendapatan di kota pamekasan

Hakikat Dalam setiap usaha yang dijalankan oleh perusahaan pasti memerlukan strategi atau cara untuk mengelola bisnis yang dijalankan. Ada beberapa alasan mengapa pemilik usaha membentuk bisnis tersebut. seperti halnya yang telah di paparkan oleh pemilik usaha toko baju serba murah yang pertama yaitu bapak Wahyudi.

“awal mula terpikirkan membangun bisnis ini yaitu karna sedang berkembangnya bisnis pakaian yang agak lumayan mahal pada tahun 2017 jadi saya berpikir bagaimana kalau kita membangun sebuah usaha bisnis pakaian dengan harga murah tetapi tetap mempunyai kualitas maka berdirilah usaha bisnis pakaian ini.”¹

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa alasan awal terbentuknya usaha bisnis pakaian ini yaitu dari maraknya onlineshop sehingga pemilik usaha berpikir untuk mendirikan sebuah bisnis dibidang fashion / pakaian. Kemudian peneliti juga bertanya kepada pemilik usaha dibidang yang sama yaitu ibu Aulia tentang awal terbentuknya suatu usaha tersebut, berikut hasil wawancaranya:

“awal nya toko ini hanya bisnis kecil-kecilan, dulu waktu masih awal-awal membangun usaha ini saya jualnya semua dengan harga yang sama 35 ribu tapi dengan seiring berjalannya waktu dan juga antusias dan juga respon positif dari masyarakat akhirnya kita menambah beberapa variasi produk dan juga harga yang mulai beragam.”²

Dari hasil wawancara diatas ibu Aulia membangun usaha ini berangkat dari usaha kecil-kecilan yang hanya menjual barang dengan harga yang sama dan juga dengan produk-produk yang masih dibidang kurang bervariasi, tapi lama kelamaan melihat respon positif dari masyarakat akhirnya pemilik usaha menambahkan beberapa variasi produk dan juga harga yang juga mulai bervariasi.

¹ Wahyudi. *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

² Aulia, *Pemilik Usaha Toko Baju Serba Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Peneliti juga melakukan wawancara dengan pemilik usaha dibidang yang sama lainnya yaitu bapak Agus, berikut hasil wawancaranya:

“awal terpikirkan buat buka usaha ini saya melihat pada tahun itu sedang marak-maraknya masyarakat berbondong-bondong mengikuti fashion yang bisa dibilang semakin bervariasi, pada saat itu ya harganya ya lumayan lah ya kisaran 80 ribu keatas cukup mahal lah ya buat masyarakat yang ekonominya menengah kebawah jadi saya kayak punya pandangan lah ya buat bangun bisnis baju murah tapi meskipun murah kita juga mementingkan kualitas jadi tidak usah ragu buat belanja disini.”³

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa bapak Agus membangun bisnis ini terinspirasi dari tren fashion pada saat itu dimana banyak masyarakat dari yang muda sampai yang dewasa berbondong-bondong mengikuti fashion-fashion yang beragam sedangkan pada saat itu harga baju di pasaran masih kisaran 80 ribu keatas jadi bapak Agus memutuskan untuk membangun usaha bisnis baju murah dengan kualitas yang bagus guna bertujuan juga membantu masyarakat kelas ekonomi kebawah agar bisa juga menikmati dan mengikuti tren fashion masa kini.

Penyampaian diatas sesuai dengan hasil observasi yang dilakukan peneliti yang mana bahwa pada saat ini kalangan masyarakat khususnya anak muda sangat memperhatikan penampilan, mengikuti fahsion terkini sehingga menjadi sangat tepat mendirikan suatu usaha bidang busana dengan harga yang murah tapi dengan kualitas yang bagus

Peneliti juga melakukan Wawancara terhadap bapak Arifin selaku pemilik usaha di bidang yang sama, berikut hasil wawancaranya:

“saya membangun usaha ini pada awal tahun 2017 alasan saya membangun usaha ini karena saya melihat toko baju pada saat itu banyak peminatnya, jadi saya pikir buat membuka usaha di bidang yang sama tapi setelah dipertimbangkan lagi saya jadi kepikiran buat bisnis baju yang bisa

³ Agus, *Pemilik Usaha toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Meii 2022)

di nikmati semua kalangan bukan Cuma kalangan ekonomi kelas menengah saja tapi juga masyarakat ekonomi kelas menengah kebawah juga ya jadilah saya bangun toko baju serba murah ini, selain harganya yang murah kita juga mementingkan kualitas.”⁴

Dari hasil wawancara bersama dengan bapak Arifin, beliau menyatakan bahwa awal mula mendirikan bisnis ini karena peminat pakaian pada saat itu membludak di karenakan tren fashion pada saat itu sangat bervariasi jadi terfikirilah untuk membangun sebuah usaha bisnis yang bergerak dibidang fashion tetapi dengan harga murah tetapi tetap mengutamakan kualitas.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu konsumen tentang kualitas produk yang ditawarkan toko baju murah tersebut, berikut hasil wawancaranya:

“selain harganya murah kualitas juga oke gak kalah sama yang dijual di pasaran kalo dipasaran kan harganya kayak 90 ribu keatas dari kualitas menurut saya sama Cuma beda tempat saja sih”.⁵

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dari segi kualitas produk yang dipasarkan oleh toko baju serba murah sama dengan produk yang dijual di pasaran.

Hal yang sama disampaikan oleh ibu Salsa selaku konsumen toko baju murah yang lain, berikut hasil wawancaranya:

“kualitas bagus dengan harga yang murah bisa lah bersaing dengan produk-produk yang dijual onlineshop-onlineshop diluaran sana dengan harga yang jauh dibawah harga yang mereka kasih”.⁶

⁴ Arifin, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

⁵ Lilik, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

⁶ Salsa, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk toko baju murah mampu bersaing dengan produk yang dijual diluaran dengan harga yang murah sudah mendapatkan barang dengan kualitas yang bagus.

Hal yang sama juga disampaikan oleh konsumen yang lain tentang kualitas produk yang ada di toko baju murah, berikut hasil wawancaranya:

“dengan harga yang murah sudah dapat produk dengan kualitas bagus dari segi bahan buat saya sih oke nggak yang yang tipis nerawang begitu cocoklah buat di pakai buat kuliah atau jalan-jalan”.⁷

Menurut hasil wawancara diatas produk pada toko baju murah tersebut memiliki kualitas yang bagus meskipun dengan harga yang murah tetapi kualitas yang diberikan juga tidak perlu diragukan.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan ibu Intan selaku salah satu konsumen pada toko baju murah tersebut mengenai kualitas yang diberikan pada produk toko tersebut berikut hasil wawancaranya:

“kalo menurut saya pribadi kualitas yang di berikan bagus ya ga kalah sama yang dijual di luaran sana kayak onlineshop sama pasar kualitas bisa bersaing dengan harga yang sangat terjangkau menurut saya dengan harga segitu kualitas yang diberikan juga oke kalo di pakai itu ga ketahuan kalo itu baju harga segituan”.⁸

Dari hasil wawancara diatas produk yang ada di toko baju murah memiliki kualitas yang bagus yang mampu bersaing dengan produk diluaran yang di jual dengan harga jauh diatas harga yang ditetapkan oleh toko baju murah. Dari penyampaian di atas sesuai dengna hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti yang mana bahwa barang yang dijual di toko ini mempunya kualitas yang bagus meskipun secara harag itu sangat murah.

⁷ Anggi, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

⁸ Intan, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Selanjutnya peneliti juga melanjutkan pertanyaan mengenai lokasi yang di pilih sebagai tempat usaha, berikut hasil wawancaranya:

“Alasan memilih tempat usaha disini yang pasti karena tempatnya strategis, mudah di jangkau bagi semua kalangan baik mahasiswa, karyawan dan juga ibu rumah tangga karna kan tempatnya berada hampir di jantung kota, dan juga berdampingan dengan toko-toko yang menjual kebutuhan sehari-hari. Jadi pemilihan tempat memang penting banget buat keberlangsungan usaha ini, jadi kalau sampai salah pilih tempat bukannya untung malahan rugi gara-gara sepi pembeli.”⁹

Dari pemaparan bapak Wahyudi diatas dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi juga sangat berpengaruh terhadap pendapatan, karna jika salah memilih lokasi usaha bukannya semakin berkembang tetapi bukan tidak mungkin usaha tersebut akan rugi dan gulung tikar.

Selanjutnya peneliti juga mewawancarai ibu Aulia selaku pemilik usaha yang sama, berikut hasil wawancaranya:

“saya memilih lokasi disini ya karena di daerah sekitaran sini belum banyak toko yang menjual pakaian, deretan pertokoan disini Cuma disini yang menjual pakaian seperti di sebelah kiri saya apotek dan sebelah kiri toko ini yaitu rumah makan dari kanan dan kiri toko ini keduanya sama-sama tempat yang sering dikunjungi banyak orang nah saya berpikir otomatis mereka bakal tertarik buat mampir kesini apalagi letak toko ini sangat strategis berada tepat di pinggir jalan utama menuju jantung kota.”¹⁰

Dari hasil wawancara bersama ibu Aulia pemilihan tempat yang tepat itu sangat penting demi keberlangsungan suatu usaha, lokasi yang dipilih ibu Aulia selain tempatnya berada di pinggir jalan jalan utama menuju jantung kota beliau memilih lokasi ini karena di deretan pertokoan disana belum ada toko yang

⁹ Wahyudi, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

¹⁰ Aulia, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung (31 Mei 2022)

menjual pakaian dan juga di kiri dan kanan tokonya merupakan tempat yang sering atau ramai orang kunjungi.

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara dengan bapak Agus selaku pemilik usaha yang sama, berikut hasil wawancaranya:

“saya memilih lokasi disini karena tempat ini berada di pusat kota dan juga di pinggir jalan raya tempat yang dilalui banyak orang mulai dari karyawan, mahasiswa dan juga ibu-ibu, selain itu lokasi disini berada di antara deretan pertokoan keperluan sehari-hari sehingga sangat mungkin mereka mampir kesini, kami juga menggunakan baliho dengan warna yang mencolok dan juga tulisan yang besar apalagi tempatnya sangat strategis berada di pinggir jalan raya.”¹¹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi yang strategis juga sangat berpengaruh bagi suatu bisnis, alasan memilih tempat ini yaitu karena lokasi ini berada di pinggir jalan raya dan juga berada diantara deretan pertokoan yang menjual kebutuhan sehari-hari. Sehingga besar kemungkinan mereka yang berbelanja bisa mampir karena di tempat ini mereka menggunakan baliho dengan warna yang mencolok yang bertujuan untuk menarik minat konsumen.

Wawancara juga di lakukan kepada bapak Arifin yang juga merupakan pemilik dari usaha yang sama, berikut hasil wawancaranya:

“saya memilih lokasi ini sebagai tempat usaha karena tempatnya strategis berada di pinggir jalan besar dekat dengan perkantoran dan rumah sakit keberadaan toko ini juga bisa dilihat dari berbagai arah karena toko berada di jalan simpang 4 sehingga mudah untuk diketahui.”¹²

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi tersebut karena lokasi tersebut merupakan tempat yang strategis berada di pinggir

¹¹ Agus, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung (31 Mei 2022)

¹² Arifin, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Me 2022)

jalan dan juga berada di area sekitar perkantoran dan rumah sakit sehingga memungkinkan orang untuk mampir karena toko tersebut berada di persimpangan jalan sehingga bisa di lihat dari berbagai arah.

Pemilihan lokasi yang tepat memang sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan suatu bisnis. Karena dengan pemilihan tempat yang strategis sehingga mudah di jangkau dan juga mudah di temui. Hal ini juga di sampaikan oleh ibu Winda selaku konsumen toko baju serba murah, berikut hasil wawancaranya:

“awal tahu toko ini ya karena sering lewat pas ke kampus kebetulan juga toko ini tempatnya berada di pinggir jalan jadi bisa dengan mudah orang buat mengetahui toko ini, terus dengan banner yang mencolok dan tulisannya yang besar jadi langsung bisa kebaca pas lewat.”¹³

Dari hasil wawancara dengan salah satu konsumen dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi juga sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha dan juga minat konsumen seperti yang telah dipaparkan diatas bahwa lokasi yang strategis memudahkan konsumen untuk mengetahui keberadaan toko tersebut.

Dari jawaban yang di sampaikan oleh pemilik usaha itu sesuai dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti yang mana bahwa tempat usahanya itu berada di tempat yang strategis sehingga hal ini yang membuat para konsumen banyak tau kepada tempat ini

Selanjutnya peneliti akan melanjutkan kedalam pembahasan mengenai strategi penjualan yang digunakan oleh pemilik usaha untuk mendapatkan perhatian konsumen. Dari hasil wawancara dengan bapak Wahyudi pemilik usaha menyatakan bahwa:

¹³ Winda, *Konsumen Toko Baju Serba Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

“tidak banyak yang saya lakukan, strategi yang saya gunakan dalam bisnis ini seperti restock barang-barang baru setiap bulannya, menambahkan beberapa variasi produk yang dipasarkan, serta meningkatkan kualitas dan pelayanan terhadap konsumen.”¹⁴

Atas dasar apa yang disampaikan oleh bapak wahyudi dijelaskan bahwa strategi yang digunakan dalam bisnis yang sedang dijalani yaitu menghadirkan produk-produk baru setiap bulan serta meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, menurut beliau dengan menggunakan strategi seperti diatas dapat menarik minat pembeli.

Selain dengan pemilik toko peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu konsumen, berikut hasil wawancaranya:

“seneng belanja disini selain produknya yang sering baru-baru juga pelayanannya baik sih karyawannya ramah-ramah produknya juga macem-macam dengan harga yang murah bagi saya yang anak kuliah kualitas barangnya juga ga perlu di ragukan lagi.”¹⁵

Dari hasil wawancara dengan ibu Lilik selaku konsumen toko baju serba murah, selain murah produk-produk di toko ini juga selalu bervariasi serta karyawan dan pelayanannya juga baik jadi dapat dikatakan bahwa strategi yang digunakan berjalan dengan baik.

Dari hasil wawancaranya pemilik usaha pertama ini sesuai dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti yang mana bahwa barang-barang yang di jual erdapat banyak barang-barang terbaru, yang artinya selalu mengikuti trend yang ada, selain itu dari pelayanan yang diberikan oleh karyawannya itu sangat baik.

¹⁴ Wahyudi, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

¹⁵ Lilik, *Konsumen Toko Baju Serba Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Peneliti juga melakukan wawancara dengan pemilik toko baju yang kedua tentang strategi yang digunakan untuk mendapatkan perhatian pembeli toko tersebut, berikut hasil wawancaranya:

“strategi yang saya terapkan untuk menarik konsumen yaa antara lain seperti menghadirkan produk-produk baru seperti pakaian yang sedang viral sekarang seperti baju, celana, rok dan sebagainya barang seperti itu kita pajang di depan jadi dengan cara seperti itu otomatis kan orang liat jadi mereka tertarik begitu buat beli, juga kita meningkatkan pelayanan terhadap konsumen kami tidak membeda-bedakan pembeli semua kita layani dengan baik.”¹⁶

Dari hasil wawancara dengan ibu Aulia selaku pemilik toko baju murah yang kedua strategi yang digunakan yaitu dengan menghadirkan produk-produk baru serta meningkatkan kualitas pelayanan sehingga konsumen tertarik untuk berbelanja lagi di toko tersebut.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan ibu Salsa salah satu konsumen, berikut hasil wawancaranya:

“sering belanja disini selain harganya yang murah disini juga produknya sangat update ya untuk masalah pakaian-pakaian yang sedang hits sekarang pelayanannya juga baik karyawannya juga ramah”¹⁷

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa apa yang disampaikan oleh konsumen bahwa di toko ini selalu mengupdate barang-barang baru dan juga barang-barang yang sedang viral pada masanya, hal diatas sama dengan apa yang disampaikan oleh pemilik usaha dimana hal itu merupakan strategi yang di gunakan oleh pemilik usaha untuk menarik minat konsumen.

¹⁶ Aulia, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

¹⁷ Salsa, *Konsumen Toko Baju Serba Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Dari hasil wawancara ini sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwa, pemilik usaha melakukan strategi yang baik, yang artinya dalam menjual memperhatikan barang-barangnya, yakni memperhatikan barang terbaru yang lagi viral baik dari baju, celana, rok dan lain sebagainya.

Wawancara ini juga di lakukan kepada pemilik toko baju yang ketiga mengenai strategi yang digunakan untuk menarik minat konsumen, berikut hasil wawancaranya:

“selain juga menghadirkan barang-barang baru setiap bulannya kita juga melayani konsumen dengan baik, kami tidak membeda-bedakan konsumen semua kita layani dengan baik dan juga ramah, karena bagi kita pembeli adalah raja.”¹⁸

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang di gunakan toko baju serba murah yang ketiga ini yaitu mereka mengedepankan pelayanan kepada konsumen dan tidak membeda-bedakan konsumen satu dengan konsumen lainnya semua kita layani dengan baik dan juga ramah sehingga konsumen merasa puas dan senang belanja di toko tersebut.

Selain dengan pemilik usaha peneliti juga melakukan wawancara dengan ibu Anggi salah satu konsumen toko baju murah, berikut hasil wawancaranya:

“milih belanja di toko ini ya pelayanannya baik ya pembeli itu ga di beda-bedakan semu dilayani dengan baik kayaknya saya bilang kayaknya itu ya selain saya yang kayak begitu maksudnya saya yang di layani kayak begitu saya liat-liat juga pembeli yang lain juga sama dilayaninnya kayak saya, selain juga karna harganya yang murah lah kualitasnya juga oke.”¹⁹

Dari hasil wawancara dengan salah satu konsumen di atas yaitu pelayanan yang dilakukan oleh toko tersebut yang sangat baik serta tidak ada perlakuan

¹⁸ Agus, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

¹⁹ Anggi, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

yang berbeda antara satu konsumen dan konsumen lain sehingga dapat di katakan bahwa strategi yang digunakan oleh pemilik usaha berjalan dengan baik.

Sesuai dengan hasil observasi yang dilakuka oleh peneliti bahwa karyawan memberikan pelayanan yang baik selain itu harganya disini juga sangat murah dan kualitasnya juga baik.

Wawancara juga dilakukan kepada pemilik usaha yang sama tentang strategi penjualan yang digunakan untuk menarik minat konsumen, berikut hasil wawancaranya:

“kami meningkatkan pelayanan dengan baik dan juga menghadirkan barang-barang baru hampir setiap bulan, tiap bulan kan ada saja barang-barang baru yang lagi viral itu saja sih yang kami lakukan alhamdulillah tiap hari toko kami tidak pernah sepi selalu ada saja konsumen apalagi pas jam pulang kerja.”²⁰

Menurut bapak Arifin melalui hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi penjualan yang digunakan pada usaha bisnisnya berpengaruh penting terhadap keberlanjutan usahanya.

Wawancara juga dilakukan terhadap salah satu konsumen toko baju serba murah, berikut hasil wawancaranya:

“pelayanannya baik yaa karyawan dan ownernya juga ramah-ramah selain itu baju-baju disini bervariasi bisa dibilang ngikutin zaman lah kayaknya setiap saya kesini barang-barangnya beda terus kayak yang lagi viral sekarang kayaknya disini selalu tersedia ya kalo di toko-toko yang lain juga begitu tapi kalo disini versi murahnya jadi cocoklah buat kantong mahasiswa seperti saya.”²¹

Kesimpulan dari wawancara diatas strategi yang digunakan toko baju serba murah diatas merupakan strategi yang memang tepat digunakan dengan di gunakannya strategi seperti itu mengundang pembeli akan balik lagi untuk

²⁰ Arifin, *Pemilik Usaha Toko Baju Serba Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

²¹ Intan, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

berbelanja karena hal seperti itu juga berperan penting terhadap keberlangsungan suatu usaha.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara mengenai apakah strategi yang digunakan mampu meningkatkan pendapatan pada toko tersebut, berikut hasil wawancaranya:

“strategi yang saya gunakan sangat berpengaruh terhadap pendapatan usaha saya dengan merestock barang-barang baru otomatis pembeli akan balik lagi dan juga kayak merekomendasikan ke orang-orang terdekatnya bahwa di toko ini selalu ada produk-produk baru apalagi dengan harga yang sangat terjangkau dan juga barang yang juga bervariasi tentunya karna disini kita tidak hanya menjual baju-baju disini kita menjual berbagai macam aksesoris seperti jam tangan, sandal, tas dan lain-lain.”²²

Menurut bapak Wahyudi selaku pemilik usaha toko baju murah yang pertama strategi yang digunakan sangat berpengaruh terhadap pendapatan pada toko baju murah tersebut dengan diberlakukan strategi sebagaimana disebutkan peningkatan terhadap banyaknya pembeli dengan begitu hal itu juga dapat meningkatkan pendapatan.

Hal serupa juga disampaikan oleh pemilik usaha yang sama yaitu ibu Aulia, berikut penjelasannya:

“berpengaruh banget dengan diberlakukannya strategi tersebut dapat meningkatkan ketertarikan konsumen untuk berbelanja kesini jadikan dari satu orang pembeli bilang sama teman-temennya bahwa di toko ini ada barang-barang yang lagi viral sekarang mereka jadi tertarik untuk berkunjung ke toko kami dari situ kita layani dengan baik jadi pembeli kan merasa puas dan nanti bakal balik lagi buat berbelanja disini otomatis kan dengan meningkatnya konsumen pendapatan toko ini jadi bertambah”.²³

²² Wahyudi, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

²³ Aulia, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan toko ibu Aulia sangat berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan dilihat dari banyaknya konsumen yang berbelanja dan juga meningkatnya pembeli.

Hal serupa juga disampaikan oleh bapak Agus selau pemilik usaha yang ketiga tentang strategi yang digunakan apakah dapat meningkatkan pendapatan pada usaha beliau, berikut penjelasannya:

“kalo dibilang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan ya menurut saya ya jelas berpengaruh banget soalnya dengan menggunakan strategi tersebut banyak konsumen yang datan buat berbelanja kesini nah dari semakin banyak konsumen yang datang semakin besar juga peningkatan pendapatan yang didapat”.²⁴

Menurut hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa stretegi yang digunakan sangat berpengaruh terhadap pendapatan usaha tersebut karena dengan digunakannya strategi tersebut dapat menarik minat konsumen untuk berbelanja di toko tersebut dengan banyaknya konsumen yang datang untuk berbelanja hal itu juga berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.

Peneliti juga melaukan wawancara terhadap pemilik usaha yang ke empat yaitu bapak Arifin tentang apakah strategi yang digunakan dapat meningkatkan pendapatan, berikut hasil wawancaranya:

“sangat berpengaruh ya buat peningkatan pendapatan usaha saya sebelum saya menerapkan strategi tersebut pendapatan yang diperoleh tidak se signifikan seperti setelah saya menggunakan strategi tersebut jadi dengan menggunakan strategi seperti itu semakin kesini semakin banyak konsumen yang datang dari hal itu dapat dilihat bahwa dengan seperti itu otomatis berpengaruh sama pendapatan yang saya terima”.²⁵

²⁴ Agus, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

²⁵ Arifin, *Pemilik Usaha Toko Baju serba Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Dari hasil wawancara diatas dapat di simpulkan bahwa strategi yang digunakan merupakan suatu strategi yang dapat meningkatkan pendapatan terbukti dengan bertambahnya jumlah pembeli maka dengan hal itu otomatis pemasukan juga akan bertambah. Hasil wawancara di atas sesuai dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti yang mana bahwa strategi yang digunakan sangat berpengaruh terhadap pendapatan usaha tersebut karena dengan digunakannya strategi tersebut dapat menarik minat konsumen untuk berbelanja di toko tersebut dengan banyaknya konsumen yang datang untuk berbelanja

4. Strategi Penjualan Toko Baju Murah Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Kota Pamekasan Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Dalam ekonomi islam praktik penjualan bukan hanya untuk mendapatkan keuntungan semata tetapi juga harus berdasarkan pada apa yang Rasulullah SAW praktikan pada perdagangan yang beliau lakukan pada masa beliau. Peneliti juga melakukan wawancara kepada pemilik usaha Toko Baju Murah mengenai strategi yang digunakan apakah sudah sesuai dengan ekonomi islam, berikut hasil wawancaranya:

“strategi yang saya terapkan pada toko ini bukan Cuma untuk meningkatkan pendapatan saja tetapi juga mencontoh sebagaimana telah dicontohkan oleh nabi kita dimana kita harus berlaku adil kita disini tidak pernah membanding-bandingkan konsumen ya misalnya si A kita kasih pelayanan yang baik maka si B juga kita layani dengan baik dan juga jujur kalo barangnya bagus ya kita bilang bagus kalo barangnya ada yang rijek ya kita bilang apa adanya seperti yang terjadi pada barang yang kita pasarkan”.²⁶

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh bapak Wahyudi bukan Cuma mengedepankan peningkatan pendapatan tetapi juga beliau mencontoh sebagaimana yang dilakukan oleh

²⁶ Wahyudi, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Rasulullah SAW dimana beliau dalam melakukan perdagangan yang adil dan juga jujur.

Hal serupa juga disampaikan oleh pemilik usaha dibidang yang sama yaitu ibu Aulia, berikut hasil wawancaranya:

“saya mencontoh ajaran yang diajarkan oleh panutan kita dimana beliau melakukan perdagangan yang jujur dan adil disini saya bersikap jujur kepada para konsumen kalo misal barangnya ada yang rusak ya kami bilang rusak kami gak menutupi hal-hal yang seperti itu karena dampaknya akan sangat berpengaruh terhadap minat konsuen nanti kalo saya bilang barangnya bagus tapi aslinya barangnya ada yang rusak kan nanti mereka gak akan balik lagi kesini”²⁷

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa stratetegi yang digunakan oleh pemilik tok baju murah sudah sesuai dengan ajaran yang di praktikkan oleh Rasulullah SAW pada masa hidup beliau, dimana beliau melaukan perdagangan dengan adil dan juga jujur hal itu juga dilakukan oleh pemilik usaha toko baju murah tersebut.

Peneliti juga melaukan wawancara dengan bapak Agus pemilik usaha di bidang yang sama tentang apakah strategi yang digunakan sudah sesuai dengan ekonomi islam, berikut hasil wawancaranya:

“strategi yang saya gunakan bukan hanya untuk mencari keuntungan atau hanya demi meningkatkan pendapatan saja tetapi kita berusaha untuk berlaku adil dan jujur dimana jujur disini dalam artian bahwa kalo barang kita bagus kita bilang bagus tapi sebaliknya kalau barang kita kurang bagus atau bisa dibilang jelek lah ya istilahnya ya kami katakan yang sebenarnya jadi dengan bersikap jujur sama dengan sifat wajib rasul yang kedua yaitu amanah yang artinya jujur”²⁸

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pada toko baju murah yang ketiga strategi yang digunakan yaitu bersikap adil dan juga jujur pemilik

²⁷ Aulia, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

²⁸ Agus, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

usaha tersebut berpacu pada sifat wajib para rasul dimana salah satunya yaitu amanah yang berarti jujur dimana bersikap jujur yang dimaksud ialah mengatakan kondisi barang tersebut dengan benar dan apa adanya sesuai dengan kondisi barang tersebut.

Hal yang sama juga telah dilakukan wawancara terhadap pemilik usaha toko baju murah yang ke empat, berikut hasil wawancaranya:

“saya sudah melakukan strategi yang baik seperti berkata jujur dan berlaku adil saya tidak berusaha menutup-nutupi kekurangan yang ada pada produk saya kalo produknya jelek ya saya bilang jelek kalo ada barang yang misalnya rusak ya kita bilang sama pembeli kalo barangnya gini-gini itupun barang yang ga terlalu parah rusaknya kalo rusaknya agak parah ya tidak saya jual saya juga berusaha bersikap adil dimana semua pembeli ataupun calon pembeli kita layani dengan baik kita tidak membedakan konsumen”.²⁹

Dari hasil wawancara dengan pemilik toko baju murah yang ke empat strategi yang digunakan yaitu berkata dengan sejujur-jujurnya dimana beliau mengatakan kondisi barang yang mereka jual dan juga perilaku adil terhadap para konsumen dimana hal itu seperti yang di praktekan oleh Rasulullah SAW pada masa beliau. Penyampaian yang sama juga disampaikan oleh aulia pemilik usaha baju murah berikut penyampaiannya:

“barang yang dijual oleh saya itu selalu saya perhatikan, saya menyampaikan keadaan yangh sebenarnya sesuai dengan keadaan barang jika memeing terdapat cacat sedikit maka akan saya sampaikan karena takut pembeli dirugikan, dan jika terjadi seperti itu akan berdampak yang tidak baik bagi toko karena orang akan enggan untuk balik lagi”³⁰

Di toko ini melakukan penjualan dengan memperhatikan barang yang akan dijual, akan memberikan transparan terhadap barang yang dijual supaya terjadi kepuasan kepada pelanggan dan pelanggan tidak merasa dirugikan. Hal

²⁹ Arifin, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

³⁰ Aulia, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

ini semakin diperkuat oleh pernyataan Intan selaku konsumen berikut ini pernyataannya:

“ketika saya membeli di toko ini, penjual memberikan informasi terkait barang yang dijual jika memang ada yang kurang maka sama penjual ini disampaikan sehingga saya sendiri merasa nyaman dan merasa tidak dirugikan ketika membeli barang disini”³¹

Penyampaian ini semakin diperkuat oleh Anggi selaku konsumen berikut petikan wawancaranya:

“di toko murah ini memang selalu memberikan transparan terkait keadaan barang yang dijual sehingga saya dalam berbelanja itu merasakan nyaman, hanya tinggal milih mana yang cocok untuk saya beli”³²

Konsumen merasakan nyaman ketika melakukan pembelian di toko murah ini karena pelayan yang diberikan ini sangat luar biasa memberikan informasi terkait keadaan barang yang di jual sehingga saya tidak merasa dirugikan. Keadaan ini sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwa di toko murah ini memberikan pelayan yang baik, memberikan transparan terhadap barang yang dijual.

Meskipun penjual memperhatikan barang yang akan dijual, biasanya terkadang masih terdapat kekurangan hal ini dijelaskan oleh Wahyu selaku penjual berikut hasil wawancaranya:

“jika memang ada barang yang dibeli konsumen rusak, tapi rusaknya karena yang diperoleh dari toko maka saya siap bertanggung jawab untuk mengganti barang tersebut, atau bisa saya kembalikan uangnya karena saya gak mau ada orang yang dirugikan”³³

Ketika terdapat barang yang rusak pada saat baru membeli, penjual akan siap bertanggung jawab terhadap kerusakan tersebut dengan siap mengganti terhadap barang yang baru atau siap mengembalikan uangnya. Hal ini

³¹ Intan, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

³² Anggi, *Konsumen Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

³³ Wahyu, *Pemilik Usaha Toko Baju Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

sesuai dengan apa yang disampaikan oleh konsumen berikut ini hasil wawancaraya:

“Iya bener, saumpamanya barang yang dibeli terdapat kecacatan atau kerusakan memang dari toko, penjual disinoi siap bertanggung jawab untuk mengganti barang dengan yang lain atau kalau gak ada, uangnya akan dikembalikan”³⁴

Toko murah ini bertanggung jawab terhadap kerusakan barang yang dibeli oleh pelanggan dengan ketentuan kerusakan barang yang dibeli ini dari toko dan langsung segera dikembalikan.

B. Temuan Penelitian

1 Strategi Penjualan Toko Baju Serba Murah Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Kota Pamekasan

- a. Toko baju murah memilih tempat yang strategis seperti di pinggir jalan dan jantung kota
- b. Bahwa produk yang ada di toko baju murah memiliki kualitas yang bagus
- c. Bahwa harga yang ditetapkan itu jauh lebih murah dari pada toko yang lain
- d. Menghadirkan produk-produk baru seperti pakaian yang sedang viral sekarang seperti baju, celana, rok dan sebagainya barang seperti itu kita pajang di depan
- e. Strategi yang dilakukan oleh toko baju murah mampu memberikan peningkatan pendapatan.

³⁴ Salsa, *Konsumen Toko Baju Serba Murah*, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

2 Strategi Penjualan Toko Baju Serba Murah Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Kota Pamekasan Menurut Perspektif Ekonomi Islam

- a. Bahwa strategi yang digunakan yaitu berkata dengan sejujur-jujurnya dimana beliau mengatakan kondisi barang yang mereka jual dan juga perilaku adil terhadap para konsumen
- b. Memperhatikan barang yang akan dijual, akan memberikan transparan terhadap barang yang dijual
- c. Bertanggung jawab terhadap kerusakan jika rusaknya dari toko

C. Pembahasan

1 Strategi Penjualan Toko Baju Serba Murah Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Kota Pamekasan

Menurut Basu Swastha, Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan tersebut. Jadi, strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh, terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat dalam perusahaan. Strategi penjualan adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk menentukan bagaimana dapat meningkatkan volume penjualan produknya dan dapat memenuhi serta memberikan kepuasan akan permintaan konsumen.

Dapat disimpulkan bahwa strategi penjualan adalah rencana perusahaan yang fokus pada penjualan saja dengan tujuan meningkatkan penjualan dan mendapatkan penghasilan. Perusahaan pasti memiliki upaya agar produk yang ditawarkan dapat diminati oleh konsumen bukan hanya dalam jangka pendek namun dalam jangka panjang. Mempengaruhi pembeli adalah salah satu trik yakni

dengan meyakinkan pembeli bahwa produk yang dijual memiliki keunikan atau perbedaan dengan produk yang lain. Dengan tidak memikirkan bahwa pembeli merasakan kepuasan atas produk, melainkan bagaimana produk tersebut terjual dengan target yang distimasiikan

Menentukan dan melakukan strategi sangat diperlukan oleh suatu perusahaan demi keberlangsungan suatu bisnis dan demi kesejahteraan suatu perusahaan, tak terkecuali bagi pengusaha baik usaha kecil sampai yang besar juga memerlukan suatu strategi untuk mencapai suatu perusahaan atau usaha yang sehat sesuai dengan tujuan. Suatu bisnis untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan harus melakukan kegiatan yang mendorong keberlangsungannya perusahaan tersebut. Untuk itu salah satu cara yang harus dilakukan yaitu menentukan strategi penjualan. Strategi penjualan perusahaan didasarkan pada jenis kebutuhan yang ingin dipenuhinya. Perusahaan yang menerapkan suatu strategi seringkali melakukan strategi penjualan dan pemasaran lainnya yang dapat mempengaruhi konsumen agar dapat memandang produk yang ditawarkan berbeda dan lebih baik dari pada produk yang ditawarkan pesaing.³⁵

Berikut adalah beberapa pertimbangan yang harus dilakukan dalam menentukan atau memperbaharui strategi penjualan yang tepat:

- a. Apakah penekanan diutamakan pada mempertahankan pelanggan saat ini atau menambah pelanggan yang ada.
- b. Keputusan tersebut ditentukan oleh lamanya wiraniaga berurusan dengan pelanggan pertumbuhan status industri, kekuatan dan

³⁵ Nazir, "*Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara*", (Tesis, Medan, Universitas Sumatera Utara, 2010.17

kelemahan perusahaan, kekuatan pesaing, dan tujuan pemasaran (khususnya dalam menambah pelanggan).

- c. Meningkatkan produktivitas wiraniaga. Pemanfaatan biaya tinggi (untuk meningkatkan motivasi), kemajuan teknologi (telemarketing, teleconferencing, cybermarketing, dan penjualan terkomputerisasi), dan teknik penjualan inovatif (seperti presentasi dengan video) banyak menguntungkan pemasar dalam hal memproduktifkan sumber-sumber armada penjualnya.
- d. Siapa yang harus dihubungi bila berurusan dengan pelanggan organisasi.³⁶

Strategi dalam tinjauan Islam proses menyusun strategi pada masa Rasulullah juga sering kali digunakan untuk berdakwa dan memperluas kekuasaan atau bahkan berperang dan salah satu konsep strategi perang. Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau link produknya di pasar sasaran tertentu. Oleh sebab itu, dibutuhkan mekanisme yang dapat mengkoordinasi program- program pemasaran agar program-program itu sejalan dan terintegrasi dengan sinergistik. Mekanisme ini disebut strategi pemasaran. Umumnya peluang pemasaran terbaik diperoleh dari upaya memperluas permintaan primer, sedangkan peluang pertumbuhan terbaik berasal dari upaya memperluas permintaan selektif.

³⁶Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto, *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol. 2, No. 1, Surabaya, 2013*, . 3

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko serba murah dengan slogan serba tiga puluh lima ribu menerapkan beberapa aspek strategi pemasaran sebagai berikut:

a. Produk

Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian utama dari perusahaan/produsen, mengingat kualitas suatu produk berkaitan erat dengan masalah kepuasan konsumen, yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan. Setiap perusahaan harus memilih tingkat kualitas yang akan membantu atau menunjang usaha untuk meningkatkan atau mempertahankan posisi produk itu dalam pasar sasarnya.

Pemilik Toko Serba Murah selalu mengecek apakah barang yang datang ke toko kualitasnya sudah sesuai dengan kualitas yang ditetapkan di toko tersebut, apabila kualitas yang diberikan oleh pemasok tidak sesuai dengan yang diinginkan oleh toko, maka barang itu tidak jadi diambil. Menjual barang yang benar-benar baik, berkualitas tinggi adalah salah satu hal yang sulit ditemukan di pasar daerah ini, karena biasanya pasar panorama ini hanya menjual barang seadanya tidak mementingkan kualitas yang dijualnya.

b. Harga

Barang yang ditetapkan di Toko Serba Murah ini tidak terpengaruh dengan patokan harga toko-toko lain, toko ini memiliki patokan harga sendiri yang tidak merugikan atau membuat pelanggan kecewa yaitu serba tiga puluh lima ribu. Banyak toko yang dengan menawarkan harga barang dua kali lipat dari harga standarnya menaikkan barang dagangannya dengan harga yang tinggi, karena biasanya ada proses tawar-menawar, disitulah nantinya harga yang tinggi akan

ditawar serendah mungkin dan didapatkan dengan harga yang sesuai. Tapi banyak orang juga yang tidak bisa menawar barang di pasar tradisional. Dari situlah pemilik Toko Serba Murah menetapkan harga pas pada tokonya, tapi bisa ditawar hanya beberapa produk yang dijual saja. Jadi bagi konsumen yang tidak bisa menawar tidak merasa dirugikan apabila mereka belanja di toko ini.

Namun demikian penetapan harga serba 35.000 yang menjadi slogan toko zahra collection ini tidak sesuai dengan syariat ekonomi islam karena ada ketidakjujuran yaitu karena disana tidak dijelaskan macam- macam harga busana tersebut, konsumen menganggag bahwa slogan serba tiga lima itu harga barang yang ada di toko tersebut seluruhnya serba tiga lima tetapi kenyataan berbeda.

c. Pelayanan

Karyawan yang bekerja di toko Serba Murah 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 produk sangat ditentukan pula baik tidaknya pelayanan yang diberikan oleh suatu perusahaan dalam memasarkan produknya.

Pelayanan yang diberikan dalam pemasaran suatu produk mencakup pelayanan sewaktu pelayanan produk, pelayanan dalam pembelian atau penjualan produk itu, pelayanan sewaktu penyerahan produk yang dijual, yang mencakup pelayanan dalam pengangkutan yang ditanggung oleh penjual, pemasangan (instalasi) produk itu dan asuransi atau jaminan risiko rusaknya barang dalam perjalanan atau pengangkutan, dan pelayanan setelah penjualan, yang mencakup jaminan atas kerusakan produk dalam jangka waktu tertentu setelah produk dibeli

oleh konsumen. Tujuan utama setiap pedagang adalah melayani dan memuaskan pelanggan yang ingin membeli kebutuhan tertentu, pembeli akan merasa terpuaskan bukan hanya harga, kualitasnya saja yang baik, akan tetapi pelayanannya juga sangat dibutuhkan. Karena pelayanan yang baik akan menimbulkan respon yang positif dari pelanggan

d. Tempat

Dalam melakukan penetrasi pasar, pemasaran yang baik tidak akan berhasil jika tidak didukung oleh tempat atau saluran distribusi yang baik dalam menjual produk yang ditawarkan kepada konsumen

Dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan di lapangan yaitu pada toko baju murah yang ada di kota pamekasan penerapan strategi penjualan yang digunakan untuk dapat meningkatkan pendapatannya dari keempat toko yang diteliti oleh peneliti tersebut hampir sama yaitu dengan menghadirkan barang-barang baru hampir setiap bulan dengan menghadirkan produk-produk yang sedang viral pada masa sekarang, dari hal itu diyakini dapat meningkatkan pendapatan usaha mereka, meskipun strategi yang digunakan hampir sama tapi ada beberapa perbedaan pada setiap masing-masing toko baju murah tersebut walaupun perbedaan itu seperti hanya terletak pada variasi produk yang dipasarkan dan juga dari segi pelayanan, hal itu juga dapat mempengaruhi pada tingkat pendapatan yang diperoleh dari masing-masing toko.

Dalam meningkatkan pendapatan bukan hanya dari segi produk dan pelayanan tapi lokasi juga berpengaruh terhadap pendapatan suatu usaha terbukti dengan lokasi dari keempat toko baju murah yang ada di pamekasan pendapatan dari masing-masing toko juga beragam. Antara toko satu dengan toko lainnya

pendapatan yang dihasilkan setiap bulannya beragam dan tidak sama hal itu bukan hanya terletak dari banyaknya variasi produk dan juga dari segi pelayanan tetapi juga pada segi tempat dimana tempat yang strategis dan juga bisa dengan mudah dijangkau akan lebih tinggi pendapatannya daripada usaha yang memiliki lokasi yang sedikit lebih terpencil yang susah dijangkau dan jarang dilalui orang akan cenderung lebih kecil pendapatannya

2 Strategi Penjualan Toko Baju Serba Murah Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Kota Pamekasan Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam dibolehkan menggunakan berbagai strategi untuk memasarkan atau menjual suatu produk, sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara batil, tidak melakukan penipuan dan kebohongan dan menzalimi pihak lain. Maka, tipu daya dalam strategi pemasaran itu dilarang dalam Islam karena tipu daya mengandung penipuan, kecurangan dan kezaliman, karena strategi dalam menjual menentukan kesehatan dari usaha yang dijalankan.

Suatu strategi sangat menentukan keberlangsungan usaha yang dilakukan oleh para pengusaha baik dari usaha kecil maupun besar, sehingga toko baju serba murah juga melakukan strategi dalam penjualannya. Strategi penjualan yang dilakukan oleh para pemilik toko baju murah yaitu memilih tempat usaha yang strategis mudah dijangkau bagi semua kalangan baik mahasiswa, karyawan dan juga ibu rumah tangga karena tempatnya berada hampir di jantung kota, dan juga berdampingan dengan toko-toko yang menjual kebutuhan sehari-hari, selain itu kualitas yang ditawarkan sangat bagus dengan harga yang jauh lebih murah dari pada yang lainnya. selain murah produk-produk di toko ini juga selalu

bervariasi, menyediakan barang-barang yang kekinian menyesuaikan keinginan paar atau menyediakan barang-barang yang lagi viral, selain itu karyawan dan pelayanannya juga baik jadi dapat dikatakan bahwa strategi yang digunakan berjalan dengan baik

Strategi penjualan merupakan rencana perusahaan yang fokus pada penjualan saja dengan tujuan meningkatkan penjualan dan mendapat penghasilan. Upaya suatu perusahaan agar produk yang ditawarkan dapat di minati oleh konsumen bukan hanya dalam jangka pendek namun juga dalam jangka panjang. Mempengaruhi pembeli merupakan salah satu trik yakni dengan meyakinkan pembeli bahwa produk yang dijual memiliki keunikan atau perbedaan dengan produk lain. Sedangkan pendapatan itu sendiri dapat diartikan sebagai suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja.³⁷

Strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan yang di terapkan oleh pemilik usaha toko baju murah yang ada di pamekasan yaitu strategi yang tidak mengandung penipuan, kecurangan dan kezaliman, dimana strategi yang di terapkan oleh toko baju murah tersebut merupakan strategi yang sesuai dengan apa yang di jelaskan diatas, dimana dalam melakukan strategi penjualan para pemilik usaha toko baju murah tersebut berkata jujur tentang barang yang mereka jual dimana dan juga mereka bersikap adil terhadap para pembeli dimana tidak adanya pembeda antara pembeli satu dengan pembeli yang lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian ini maka dapat diuraikan bahwa strategi pemasaran di Toko Serba Murah pada sebagian aspek memenuhi sedangkan pada beberapa aspek strategi pemasaran serba murah tidak memenuhi

³⁷ Nazir, “*Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara*”, (Tesis, Medan, Universitas Sumatera Utara, 2010, hlm 17

beberapa karakteristik dan prinsip-prinsip dalam pemasaran Islam diantaranya sebagai berikut:

a. Teistis

Yang dipandang penting dan mewarnai aktivitas pemasaran agar tidak terperosok kedalam perbuatan yang dapat merugikan orang lain. Jiwa seorang syariah yang marketer meyakini bahwa hukum-hukum syariat yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah hukum yang paling adil, paling sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan, paling dapat mencegah segala bentuk kerusakan dan paling mampu mewujudkan kebenaran.

Marketer syariah selain tunduk kepada hukum-hukum syariah, ia juga senantiasa menjauhi segala larangan-larangannya dengan sukarela, pasrah, dan nyaman, didorong oleh bisikan dari dalam, bukan paksaan dari luar. Oleh sebab itu, jika suatu saat hawa nafsu menguasai dirinya lalu melakukan pelanggaran terhadap perintah dan larangan syariah. misalnya mengambil uang yang bukan haknya, memberi keterangan palsu, ingkar janji dan sebagainya, maka dia akan merasa berdosa, kemudian segera bertaubat dan mensucikandiri dari penyimpangan yang dilakukan. Ia akan senantiasa memelihara hatinya agar tetap hidup, dan memancarkan cahaya kebaikan dalam segala aktifitas bisnisnya Dalam hal ini Toko serba murah tidak memenuhi karena slogan serba tiga puluh lima ribu ternyata tidak berlaku terhadap semua produk yang diperjual belikan.

b. Etis

Sifat etis ini merupakan keturunan dari sifat etis di atas. Dengan demikian syariah market adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai

moral dan etika adalah tidak peduli apapun agamanya. Karena nilai-nilai moral dan etika adalah nilai yang bersifat universal yang diajarkan oleh semua agama. Keistimewaan yang lain dari seorang syariah marketer selain karena teistis, ia juga sangat mengedepankan masalah akhlak (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya.

Sifat etis ini sebenarnya merupakan turunan dari sifat teistis di atas. Dengan demikian syariah marketing adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika, tidak peduli apapun agamanya karena nilai-nilai moral dan etika adalah nilai yang bersifat universal yang diajarkan semua agama. Dalam hal ini nilai kejujuran tidak terpenuhi karena Toko serba murah melakukan kebohongan dengan perbedaan harga dengan slogan serba tiga puluh lima ribu.

c. Realistis

Syariah marketing bukanlah konsep yang eksklusif, finatis, anti-modernitas dan kaku. Syariah marketer adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi, dan bersahaja, apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakannya. Jadi syariah marketer bukanlah berarti para pemasaran yang harus berpenampilan yang ala bangsa Arab dan mengharamkan dasi karena dianggap merupakan simbol masyarakat Barat.

Syariah marketer adalah para pemasar yang profesional dengan penampilan yang bersih, rapi, dan bersahaja, apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakannya, bekerja dengan mengedepankan nilai-nilai religius, kesalehan, aspek moral, dan kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya. Syariah marketer

harus mampu memahami dalam situasi pergaulan di lingkungan yang sangat heterogen, dengan beragam suku, agama dan ras. Fleksibilitas sengaja diberikan oleh Allah SWT agar penerapan syariah senantiasa realistis dan dapat mengikuti perkembangan zaman (shalihun likulli zamaan wa makaan). Dalam hal ini Toko serba murah sudah memenuhi prinsip ini.

d. Humanis

Sifat humanis adalah sifat yang diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiannya terjaga dan terpelihara. Dengan memiliki nilai humanitis maka akan menjadi manusia yang terkontrol, dan seimbang bukan manusia yang serakah, yang menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan yang sebesar-besarnya. Dalam hal ini Toko serba murah sudah memenuhi prinsip ini .

Sedangkan prinsip-prinsip pemasaran syariah yaitu sebagai berikut:

- a. Berlaku adil Pada dasarnya kompetitor akan memperbesar pasar, sebab tanpa kompetitor industri tidak dapat berkembang dan kompetitor ini perlu diikuti mana yang bagus dan mana yang jelek, dimana kompetitor yang bagus perlu ditiru. Berbisnis secara adil adalah wajib hukumnya, bukan hanya imbauan dari Allah. Sikap adil termasuk diantara nilai-nilai yang ditetapkan oleh Islam dalam semua aspek ekonomi Islam. Sistem ekonomi/etika yang luas ini menekankan keadilan dan produktivitas, kejujuran dalam perdagangan serta kompetisi yang tidak merugikan.
- b. Tanggap terhadap perubahan Selalu ada perubahan didalam kegiatan perindustrian, sehingga langkah bisnis akan terus berubah untuk

menyesuaikan dengan pasar. Kompetisi yang semakin tidak dapat dihindari, arus globalisasi dan teknologi akan membuat pelanggan semakin pintar dan selektif sehingga jika kita tidak sensitif terhadap perubahan maka kita akan kehilangan pelanggan. Dalam hal ini maka kemampuan marketer ialah mengikuti perubahan zaman dengan tetap mengedepankan nilai agama dan budaya sehingga tidak ketinggalan zaman akan tetapi tetap dalam koridor agama.

- c. Berbuat yang terbaik dari sisi produk dan harga Dalam konsep pemasaran Islami, tidak diperbolehkan menjual barang jelek dengan harga yang tinggi, hal ini dikarenakan pemasaran Islami adalah pemasaran yang fair dimana harga sesuai dengan barang/produk.
- d. Tidak curang Dalam pemasaran Islami tadlis sangatlah dilarang, seperti penipuan menyangkut kuantitas, kualitas, dan waktu penyerahan barang dan harga³⁸

Dalam dunia perdagangan, islam mengajarkan agar para pihak bertindak jujur. Kejujuran dalam jual beli menempatkan mereka yang melakukan transaksi pada tempat baik dan mulia dalam pandangan Allah, sebagaimana disabdakan Nabi Muhammad SAW yang berbunyi:

التَّاجِرُ الصُّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّيِّينَ وَالصَّيِّدِيُّعِينَ وَالتُّهَّاءِ (واكم الترمذي رواه)

Artinya: Perdagangan yang jujur lagi terpercaya adalah bersama-sama para Nabi, orang-orang yang benar dan para syuhada.(H.R. Tarmidzi dan Hakim)³⁹

³⁸ Yorman Herawan, Strategi Pemasaran syariah Serba Tiga Puluh Ribu di Toto Zahra Collection, (Skripsi, IAIN Bengkulu 2021), 52-53

³⁹ Yusuf Qardawi, *Peran Nilai dan Moral Dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta : Robbani Press, 1997), hlm. 295

Rasullulah sendiri dalam perjalanan dakwahnya mengimplementasikan strategi bisnis dengan prinsip yang universal serta tidak terbatas oleh ruang dan waktu. Hal ini merupakan suatu keniscayaan bagi para pembisnis muslim untuk menerapkan prinsip-prinsip yang telah dicontohkan Rasullullah SAW, jika ingin mendapatkan keuntungan dan berkah secara bersamaan. Namun tetap diperlukan kesungguhan kedisiplinan dan keyakinan untuk terus mengaplikasikannya kaarena pasti akan banyak godaan dan tantangan.⁴⁰

Starategi dalam melakukan penjualan yang dilakukan oleh toko baju serba murah yaitu empat strategi yang digunakan yaitu berkata dengan sejujur-jujurnya dimana beliau mengatakan kondisi barang yang mereka jual dan melakukan penjualan dengan memperhatikan barang yang akann dijual, akan memberikan transparan terhadap barang yang dijual supaya terjadi kepuasan kepada pelanggan dan pelangggan tidak merasa dirugikan, hal ini sesuai dengan prisip penjualan dan pemasaran syariah, nilai-nilai dalam bisnisnya berupa jujur, ikhlas, terjamin, dan keseimbangan emosional.⁴¹ Allah SWT senantiasa memerintahkan kepada setiap orang yang beriman untuk berlaku jujur dan menciptakan lingkungan yang penuh dengan kejujuran.⁴² Seperti dalam QS. Al-Maidah ayat 119 berikut :

قَالَ اللَّهُ هَذَا يَوْمٌ يَنْفَعُ الصَّادِقِينَ صِدْقُهُمْ لَهُمْ جَنَّاتٌ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَدًا،

رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ، ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ

⁴⁰ Sri Nandasari, *Strategi Penjualan Meja Oshin Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Ditinjau Menurut Ekonomi Islam*, (Skripsi, Riau, Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim, 2015), hlm. 18

⁴¹ Maisarah Leli, “Strategi Pemasaran dalam Perspektif Islam”, *Jurnal At-Tasyri’iy* Vol. 2, No. 1, 2019, 36

⁴²Ibid.

Artinya: *“Allah berfirman: "Ini adalah suatu hari yang bermanfaat bagi orang-orang yang benar kebenaran mereka. Bagi mereka surga yang dibawahnya mengalir sungai-sungai; mereka kekal di dalamnya selamanya; Allah ridha terhadapNya. Itulah keberuntungan yang paling besar".(Q.S. Al-Maidah: 119)*

Maksud dari ayat ini Allah meridhai kegiatan-kegiatan yang benar dan dari kegiatan yang benar akan mendapatkan suatu balasan yang sangat besar suatu saat nanti di akhirat. Sebagai umat muslim hendaknya berlaku jujur karena kejujuran dapat mendekatkan diri pada kebaikan dan kebaikan itu merupakan jalan menuju ke Surga. Semua hal yang dilakukan akan terasa lebih nyaman jika didasari dengan kejujuran

Selain itu strategi diatas toko serba murah juga melakukan strategi penjualan yang sangat luar biasa bagus seperti jika ada barang yang dibeli rusak dari toko bisa dikembalikan untuk diganti atau uangnya dikembalikan, dari strategi ini ingin menumbuhkan tanggung jawab dan ingin memberikan kepercayaan terhadap para konsumen. Nilai dalam berbisnis yaitu adanya bertanggung jawab, kepercayaan, transparan, dan tepat waktu.. Seorang pebisnis muslim yang amanah akan melaksanakan tugas dengan penuh tanggung jawab yang tinggi, karena dalam benak pebisnis muslim tersebut setiap perbuatan yang dilakukan selalu diawasi oleh Allah. Seperti dalam Q.S. An-Nisa' ayat 58 berikut:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا لِمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ، إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا

يَعِظُكُمْ بِهِ، إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: *“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu.*

Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.(Q.S. AnNisa':58)

Dengan menerapkan sifat *amanah* dalam berbisnis menjadikan perusahaan dapat dipercaya oleh pelanggannya. Pelanggan akan merasa nyaman dengan perusahaan karena apa yang diinginkan dipenuhi dengan penuh tanggung jawab.

