

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum

Penyusunan laporan hasil penelitian merupakan suatu tahapan yang penting dalam sebuah penelitian. Laporan hasil penelitian adalah tahapan terakhir yang harus dilakukan oleh peneliti. Dalam hal ini, peneliti akan mengemukakan paparan data serta temuan-temuan yang telah diperoleh di lapangan, baik berupa observasi, wawancara, maupun dokumentasi.

Sebelum mengarah pada paparan data mengenai permasalahan yang telah dirumuskan pada fokus penelitian, dalam hal ini peneliti juga akan memberikan paparan terkait profil UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan. Peneliti mendapatkan informasi dengan melakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha.

2. Profil Usaha

UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan didirikan pada tahun 2005. Usaha tersebut dirintis oleh Ibu Siti Rohani. Kemudian, dikarenakan semakin menuanya Ibu Siti Rohani maka, usaha tersebut dipasrahkan kepada anaknya yaitu saudara Moh. Sulhan Effendi. Awal mula toko ini dirintis yaitu karena sebelum usaha ini berjalan Ibu Siti Rohani sering membantu usaha keluarganya yang juga bergerak dalam usaha di bidang furniture/meubel ini. Dan seiring berjalannya waktu usaha milik keluarganya tiba-tiba harus berhenti dan Ibu Siti Rohani sangat menyayangkan hal tersebut. Mengingat akan skill yang dimiliki dan memiliki konsumen yang tetap

serta jaringan yang luas, maka Ibu Siti Rohani memilih untuk meneruskan dan membuka usaha meubel sendiri dengan pengalaman yang telah dimiliki.

Usaha tersebut diberi nama UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan yang mempunyai arti tersendiri di setiap katanya. Sumber Makmur berasal dari kata “Sumber” yang diartikan sebagai asal atau tempat keluarnya sesuatu dan “Makmur” yaitu memiliki arti kemakmuran. Maka dari itu, Sumber Makmur diartikan sebagai tempat yang memberikan kemakmuran dan diharapkan agar usaha ini bisa terus berjalan dan terus membawa kemakmuran.

Usaha tersebut sangat mendapat antusias dari masyarakat, dengan adanya usaha tersebut sangat memberikan kemudahan untuk setiap masyarakat memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Adapun beberapa visi dan misi pada UD. Meubel Sumber Makmur seperti yang disampaikan langsung oleh ownernya yaitu saudara Moh. Sulhan Effendi. Berikut petikan wawancaranya:

“Kami memiliki visi dan misi pada UD. Meubel Sumber Makmur yaitu Visi kami yang *pertama* sebagai mitra atau partner yang strategis yang mampu memberikan kepuasan dan kenyamanan bagi personal customer atau corporate customer. Sehingga terwujud industri meubel *furniture* yang berdaya saing kuat, berkelanjutan, dan berwawasan lingkungan. *Kedua* Menjadi salah satu usaha *home industry* meubel atau *furniture* yang profesional dan menghasilkan produk *furniture* yang berkualitas. Sedangkan misi kami pada UD. Meubel Sumber Makmur yaitu Pertama, Melakukan proses pekerjaan sesuai prosedur dan aturan. Kedua, Menyelesaikan pekerjaan atau pesanan konsumen tepat waktu. Ketiga, Bekerja dengan memperhatikan standar keamanan karyawan. Keempat, Menghasilkan produk *furniture* berkualitas tinggi. Kelima, Menggunakan bahan baku *furniture* berkualitas.”¹

Dari pemaparan owner atau pemilik UD. Meubel Sumber Makmur diatas tersebut bisa kita pahami bahwa visi dari UD. Meubel Sumber Makmur yaitu

¹ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

sebagai mitra yang mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan ataupun konsumen serta dengan kualitas yang tak kalah bersaing. Sedangkan misi dari UD. Meubel Sumber Makmur yaitu melakukan seluruh pekerjaan dengan sefleksibel mungkin tanpa mengabaikan kualitas produk yang ditawarkan, hal tersebut guna untuk menjaga kepuasan para pelanggan dengan menjaga kuantitas dan kualitas dari produk UD. Meubel Sumber Makmur itu sendiri.

3. Strategi Penjualan pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan

Setiap usaha yang akan dijalankan maupun yang telah dijalankan tentunya sangat membutuhkan cara atau strategi agar dapat mengelola usahanya supaya terus mengalami peningkatan dan perkembangan. Beberapa alasan mengapa usaha ini dibentuk dan hal tersebut telah dipaparkan oleh pemilik usaha UD. Meubel Sumber Makmur yaitu saudara Moh. Sulhan Effendi

“Singkat cerita awal mula usaha ini pertama, dirintis oleh ibu saya sendiri yang sebelumnya pernah mempunyai pengalaman membantu salah satu keluarga saya yang juga mempunyai usaha meubel, tetapi usaha milik keluarga saya tiba-tiba harus berhenti, karena beberapa alasan tertentu. Dan ibu saya sangat menyayangkan hal tersebut. Jadi, mengingat skill, pengalaman dan jaringan yang luas yang dimiliki oleh ibu saya, maka ibu saya memutuskan untuk meneruskan atau membuka usaha meubel sendiri. Maka dari itu, muncullah usaha meubel yang bernama UD. Meubel Sumber Makmur. Nama tersebut mempunyai arti tersendiri di setiap katanya mbak dimana Sumber yang berarti tempat keluarnya sesuatu dan Makmur diartikan sebagai kesejahteraan atau kemakmuran. Jadi dapat disimpulkan kalau arti dari sumber makmur itu tempat yang memberikan kesejahteraan ataupun kemakmuran.”²

Uraian tersebut telah sesuai dengan hasil observasi yang telah dilakukan oleh peneliti langsung di lapangan.³ Selanjutnya pemaparan diungkapkan oleh salah

² Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³ *Observasi Langsung UD. Meubel Sumber Makmur*, (September 2023)

satu karyawan yaitu Zhoessy Riyadi terkait awal mula mengetahui dan bekerja di

UD. Meubel Sumber Makmur, berikut pemaparannya:

“Saya mengenal usaha ini sudah lama mbak, karena usaha ini merupakan salah satu usaha family saya. Jadi saya diajak untuk bekerja menjadi karyawan disini dan mayoritas karyawan yang bekerja disini dalam lingkup keluarga. Di satu sisi mungkin mas sulhan memang membutuhkan karyawan, karena tidak mampu untuk di handle sendiri. Memang awal mula usaha ini dirintis oleh Ibu dari mas sulhan, dan sekarang usaha ini sudah di handle oleh mas sulhan mbak.”⁴

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa awal mula terbentuknya UD. Meubel Sumber Makmur tersebut yaitu dikarenakan Ibu dari saudara Moh. Sulhan Effendi sangat menyayangkan akan skill dan pengalaman yang dimiliki dan memulai membangun usaha meubel dari nol. Mayoritas karyawan yang bekerja di usaha meubel tersebut masih dalam lingkup keluarga dari saudara Moh. Sulhan Effendi.

Peneliti juga melakukan wawancara terhadap salah satu konsumen yaitu Ibu Fatimah terkait awal mula mengetahui UD. Meubel Sumber Makmur, berikut hasil wawancaranya:

“Saya mengetahui usaha tersebut sebelumnya dari tetangga saya yang juga menjadi langganan membeli barang-barang disana. Selain itu, saya juga tahu melalui sosial media contohnya ya di Tiktok mbak dan saya tertarik untuk beli barang-barang yang dijual di usaha tersebut karena memang sesuai dengan yang saya butuhin dan saya pengenin mbak.”⁵

Dari hasil wawancara dengan konsumen tersebut, beliau menyatakan bahwa awal mula mengetahui UD. Meubel Sumber Makmur yaitu mendapatkan informasi dari masyarakat sekitar atau mulut ke mulut dan mengetahui melalui jejaring sosial media UD. Meubel Sumber Makmur.

⁴ Zhoessy Riyadi, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

⁵ Fatimah, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2023).

UD. Meubel Sumber Makmur merupakan salah satu usaha penyedia produk-produk *furniture*. Dimana dalam realitasnya usaha tersebut menyediakan beberapa produk sesuai dengan penuturan pemilik usaha dalam wawancara sebagai berikut:

“Produk-produk yang ada disini mayoritas merupakan produk *furniture* berbahan dasar kayu terutama kayu jati. Tetapi selain itu, meubel sumber makmur juga menyediakan produk berbahan dasar plastik, besi dan lainnya.”⁶

Sejalan dengan yang telah disampaikan oleh saudara Zhoessy Riyadi selaku karyawan yang juga mengetahui produk-produk yang dijual di meubel tersebut.

Berikut petikan wawancaranya:

“Kalau untuk produk, disini menjual beberapa produk yang memang dibutuhkan oleh semua kalangan mbak. Terutama perabot rumah tangga seperti meja, kursi, buffet, lemari pakaian dan lainnya. Produk disini mayoritas berbahan dasar kayu dan kayu yang digunakan ya asli kayu jati jadi jangan diragukan lagi dengan kualitasnya. Selain dari kayu disini juga menyediakan sofa, juga produk-produk yang beberbahan dasar besi.”⁷

Sama halnya dengan yang dikatakan oleh Ibu Fatimah yang merupakan konsumen langganan di UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan. Berikut petikan wawancaranya:

“Di meubel tersebut produk-produknya bisa dikatakan lengkap mbak. Jadi, produk yang dibutuhkan rumah tangga sudah tersedia semua disana. Di meubel sumber makmur juga menyediakan produk yang kekinian, selalu ngikutin trend mulai dari sofa kekinian yang tentunya juga disukai oleh kalangan anak muda gitu mbak.”⁸

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan pemilik, pernyataan yang dipaparkan oleh pemilik sangat didukung oleh karyawan dan

⁶ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

⁷ Zhoessy Riyadi, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

⁸ Fatimah, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2023).

konsumen UD. Meubel Sumber Makmur bahwasannya produk yang dijual adalah mayoritas produk yang berbahan dasar dari kayu. Selain kayu, disana juga menyediakan produk berbahan dari besi seperti lemari pakaian, kursi, meja dan sebagainya. Pemilik UD. Meubel Sumber Makmur juga sangat mengusahakan untuk selalu mengikuti zaman dengan terus meng-update produk-produk terbaru yang tentunya juga disenangi oleh semua kalangan.

Seiring berkembangnya produk-produk *furniture*/meubel yang dibutuhkan oleh setiap orang dan banyaknya permintaan akan produk-produk meubel, hal tersebut menjadi kesempatan bagi pemilik usaha untuk menjadi penyedia produk *furniture* yang berkualitas. Berikut penjelasan dari saudara Moh. Sulhan Effendi:

“Jika dilihat dari semakin banyaknya antusias dari masyarakat terhadap usaha ini, disitu saya mulai berfikir untuk menjadi penyedia produk-produk meubel/*furniture* yang unggul dan berkualitas serta tentunya produk yang kekinian mengikuti zaman.”⁹

Selain dilihat dari produk-produk yang berkualitas, tentunya harga juga merupakan salah satu aspek yang penting bagi konsumen. Produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau merupakan salah satu hal yang sangat dibutuhkan konsumen saat ingin membeli barang.

“Pada usaha ini memang lebih mengedepankan produk-produk yang berkualitas tentunya dengan harga yang terjangkau. Produk disini dijual dengan start harga paling rendah 250 ribu kecuali produk seperti bantal dan yang lainnya. Meskipun pada meubel ini produk yang dijual masih dalam relatif terjangkau, jangan khawatir dengan produknya, kami disini tetap ingin memberikan kepuasan kepada konsumen dengan kualitas produk yang kami sediakan disini.”¹⁰

⁹ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁰ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

Setelah itu peneliti juga menanyakan hal yang sama dengan salah satu karyawan UD. Meubel Sumber Makmur yaitu saudara Moh.Yusril Iskandar.

Berikut petikan wawancaranya:

“Iya mbak, usaha ini menyediakan produk yang berkualitas yang tentunya tidak nguras kantong. Maksudnya produk-produknya dijual dengan harga yang terjangkau. InsyaAllah tidak akan rugi mbak kalau membeli produk disini. Di meubel ini memang selalu mengedepankan kualitas produk karena hal itu yang dinilai pertama kali oleh konsumen”.¹¹

Dalam hal ini peneliti juga mendapat keterangan lain melalui konsumen yang sering melakukan pembelian di UD. Meubel Sumber Makmur, berikut petikan wawancara dari saudara Wardah Nabila:¹²

“Alhamdulillah menurut saya mbak selama saya membeli produk disini, tidak ada produk yang murah tetapi produknya tidak murahan. Sebelumnya sebelum saya kenal dengan meubel sumber makmur, saya pernah membeli produk ternyata produknya tidak sesuai dengan harga mbak. Jadi, selanjutnya saya selalu membeli produk di sumber makmur karena kualitas dengan budgetnya sudah sesuai.”

Dari penjelasan wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa UD. Meubel Sumber Makmur menyediakan produk-produk *furniture* yang berkualitas dengan harga yang tidak akan menguras kantong para konsumen. Saudara Sulhan selaku pemilik usaha sangat mengedepankan produk-produk yang berkualitas dan tentunya dengan harga yang terjangkau. Karena, hal tersebut merupakan salah satu alasan konsumen selalu melakukan pembelian.

Selain beberapa hal diatas proses pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha juga beragam. Pemilik usaha harus melakukan beberapa cara dalam mempromosikan produk-produk meubel yang ditawarkan. Dalam hal ini peneliti

¹¹ Moh Yusril Iskandar, Karyawanr UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

¹² Wardah Nabila, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

melakukan wawancara dengan Saudara Moh. Sulhan Effendi terkait awal mula Saudara Sulhan memasarkan produk-produk meubelnya.

“Dalam mempromosikan produk produk yang ada di usaha saya ini, saya melakukan promosi yang secara umum melalui jejaring sosial media, seperti WhatsApp, Instagram UD. Meubel Sumber Makmur dan Tiktok UD. Meubel Sumber Makmur serta yang lainnya. Tetapi cara tersebut masih tergolong lumrah atau umum digunakan oleh setiap pelaku usaha yang lain. Dan promosi ini juga dibantu dengan sistem mulut ke mulut begitu.”¹³

Seiring dengan yang telah dijelaskan oleh saudara Zhoessy Riyadi selaku karyawan yang juga mengikuti proses saat mempromosikan produk UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan. Berikut petikan wawancaranya:

“Kami selaku karyawan disini juga selalu berpartisipasi setiap melakukan promosi. Selain promosi lewat sosial media, saya juga selalu mengajak orang-orang terutama keluarga untuk berbelanja produk di usaha ini. Saya juga membantu mempromosikan lewat sosial media seperti Wa, Instagram, Tiktok dan lainnya.”¹⁴

Jadi dapat disimpulkan bahwa pemasaran yang dilakukan pada UD. Meubel Sumber Makmur yaitu dengan melakukan promosi melalui sosial media, dan mengajak semua orang baik itu sanak keluarga ataupun masyarakat lainnya.

Selain memaparkan tentang pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha tersebut, peneliti juga bertanya terkait mekanisme transaksi penjualan yang dijalankan oleh saudara Sulhan. Berikut hasil paparan terkait mekanisme transaksi penjualan yang dijalankan pada UD. Meubel Sumber Makmur..

“Berbicara terkait mekanisme transaksi penjualan disini, bisa dilakukan dengan 2 pilihan. Pertama, transaksi penjualan bisa dilakukan secara langsung tatap muka kalau bahasa sekarang itu secara offline, pembeli bisa melakukan pembelian dan transaksi pembayarannya dilakukan secara tunai, Transaksi penjualan yang kedua yaitu secara tidak langsung atau online, maksudnya transaksi penjualan bisa dilakukan melalui sosial media seperti WhatsApp. Proses selanjutnya yaitu, pembeli melakukan chat personal pada

¹³ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁴ Moh. Yusril Iskandar, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

saya dengan maksud proses transaksi pembelian produk yang sudah saya tawarkan dan yang telah dipilih oleh konsumen. Transaksi online pembayarannya bisa melalui transfer dan bukti transfer bisa dikirim melalui chat. Kami disini tidak menerapkan sistem kredit agar terbebas dari yang namanya piutang.”¹⁵

Uraian diatas telah sesuai dengan hasil observasi yang telah dilakukan oleh peneliti langsung di lapangan bahwa mekanisme transaksi penjualan memang dilakukan dengan 2 pilihan yaitu secara offline dan online.¹⁶ Lalu, hal tersebut senada dengan yang disampaikan oleh salah satu karyawan pada UD. Meubel Sumber Makmur yaitu saudara Zhoessy Riyadi yang menuturkan:

“Setau saya transaksi penjualan disini bisa dilakukan secara offline dan online, tetapi kalau transaksi online langsung dilayani oleh mas sulhan sendiri. Karena mungkin sudah banyak yang tau dengan kualitas produk-produk disini jadi banyak beberapa konsumen yang melakukan transaksi penjualan secara online tapi secara offline nya juga banyak.”¹⁷

Uraian diatas selaras dengan penuturan yang disampaikan oleh Ibu Fatimah selaku konsumen yang pernah melakukan pembelian di UD. Meubel Sumber Makmur. Beliau menuturkan dalam wawancara sebagai berikut :

“Kalau saya pernah melakukan transaksi pembelian secara langsung ditempat sih mbak dengan melihat dan menilai langsung produk yang dijual disana. Selain itu, karena saya sudah tau dengan kualitas produk disana dan sudah mempunyai contact person ownernya jadi selanjutnya saya juga pernah melakukan transaksi pembelian secara online, saya langsung saja chat personal dengan ownernya lalu bertanya apakah produk yang saya inginkan ada di meubel tersebut. Dan sukanya saya, saya bisa custom produk yang saya inginkan. Jadi semuanya bisa langsung melalui via online. Jika produknya ada, saya langsung memesan melalui Wa dan pembayarannya bisa dengan via transfer saja tidak perlu datang ke tempat.”¹⁸

¹⁵ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁶ *Observasi Langsung UD. Meubel Sumber Makmur*, (September 2023).

¹⁷ Zhoessy Riyadi, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (10 Oktober 2023).

¹⁸ Fatimah, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2023).

Penyampaian diatas telah sesuai dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa saat ini kalangan masyarakat lebih memilih menggunakan transaksi yang tergolong mudah, yaitu transaksi secara online yang mana bahwa transaksi penjualan maupun pembelian bisa dilakukan melalui jejaring sosial media atau platform lainnya.¹⁹

Selanjutnya peneliti melanjutkan pada beberapa hasil wawancara mengenai strategi apa yang diterapkan oleh pemilik usaha yaitu Moh. Sulhan Effendi sehingga hasil penjualan pada usaha tersebut tidak mengalami penurunan.

“Kalau terkait strategi yang saya gunakan, saya memilih untuk merancang strategi penjualan dan hal tersebut sepertinya sama dengan awal mula saya memasarkan produk-produk usaha saya, ya memang secara umum strategi penjualan yang saya gunakan melalui sosial media seperti WhatsApp, Instagram, Tiktok meubel sumber makmur. Kalau lewat sosial media konsumen lebih dominan di WhatsApp karena, mayoritas konsumen yang sudah langganan membeli produk meubel saya, cara memesan dan transaksinya bisa langsung melalui Wa. Tetapi selain itu, ada strategi penjualan yang memang khusus dan dengan strategi ini Alhamdulillah dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian di sumber makmur ini, strateginya yaitu saya memberikan reward atau penghargaan kepada setiap konsumen yang telah melakukan pembelian dengan nominal tertentu, salah satu rewardnya yaitu memberikan voucher potongan harga dan menariknya lagi saya memberikan reward dalam bentuk memberikan logam emas mulia (mini gold) jadi, bagi konsumen yang melakukan pembelian dimulai dari sebesar Rp. 3.000.000 akan diberikan logam emas mulia sebesar 0,00i dan 0,1 gram serta setiap moment-moment seperti hari raya, tahun baru, saya memberikan hampers kepada setiap konsumen yang sudah menjadi langganan maupun yang baru membeli produk-produk pada UD. Meubel Sumber Makmur, dan Alhamdulillah nya juga selama saya menerapkan strategi penjualan yang sudah saya jelaskan barusan, hasil penjualan pada usaha meubel saya sejauh ini masih belum mengalami penurunan.”²⁰

Dari hasil pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa terdapat strategi penjualan yang umum dan khusus yang telah diterapkan oleh saudara Moh. Sulhan

¹⁹ *Observasi Langsung UD. Meubel Sumber Makmur*, (September 2023).

²⁰ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

Effendi. Strategi penjualan secara umum yaitu bahwa pemilik usaha tersebut hanya melakukan strategi penjualan melalui sosial media. Sedangkan, strategi penjualan secara khususnya pemilik usaha tersebut yaitu memberikan reward atau penghargaan kepada setiap konsumen yaitu dalam bentuk pemberian voucher potongan harga, logam emas mulia, dan hampers di setiap moment-moment tertentu.

Hal yang sama juga telah dipaparkan oleh salah satu karyawan pada UD.

Meubel Sumber Makmur, berikut pemaparan dari saudara Zhoessy Riyadi:

“Strategi penjualan disini setau saya itu melakukan promosi melalui sosial media mbak, di usaha ini mas sulhan selaku pemilik usahanya juga memberikan voucher sama logam emas mulia kepada konsumen langganan dan konsumen baru yang sudah mencapai target pembelian dengan nominal tertentu dan sejauh ini strategi tersebut telah diterapkan dengan baik kepada setiap konsumen yang telah melakukan pembelian disini bukan hanya iming-iming atau omongan saja tetapi memang real diterapkan begitu.”²¹

Dari uraian diatas, dapat kita pahami bahwa pemilik usaha mempunyai beberapa strategi penjualan yang baik dan tentunya menghadirkan hal-hal positif terhadap usaha tersebut yaitu salah satunya dapat meningkatkan keuntungan penjualan dan semakin banyaknya minat konsumen untuk melakukan pembelian pada UD. Meubel Sumber Makmur di setiap harinya. Seperti yang dijelaskan oleh saudara Wardah Nabila selaku konsumen UD. Meubel Sumber Makmur.

“Alasan utama saya sering beli produk-produk disini Pertama, karena produk disini menyediakan produk-produk yang berkualitas, kekinian, modern, ngikutin zaman gitu mbak dan tentunya dengan harga produk yang terjangkau. Faktor keduanya dilihat dari pelayanan disini sangat baik sekali, bisa melayani pembeli dengan baik, menanyakan apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh pembeli. Dan faktor yang terakhir, karena disini kalau membeli produk dengan nominal harga tertentu akan diberikan voucher dan logam emas mulia. Contohnya saya sendiri sudah pernah dapat mbak.”²²

²¹ Zhoessy Riyadi, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

²² Wardah Nabila, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Oktober 2023).

Dari paparan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa yang melatarbelakangi atau yang menjadi faktor utama konsumen melakukan pembelian pada UD. Meubel Sumber Makmur karena beberapa faktor yaitu selain produk yang berkualitas dan pelayanan yang sangat baik, di usaha ini juga selalu memberikan reward kepada setiap konsumen yang tentunya dengan cara tersebut akan menarik minat konsumen untuk melakukan transaksi pembelian selanjutnya.

Penerapan strategi penjualan pada UD. Meubel Sumber Makmur tentunya diterapkan karena beberapa faktor yang mendukung. Dalam hal ini peneliti telah melakukan wawancara kepada saudara Moh. Sulhan Effendi selaku pemilik UD. Meubel Sumber Makmur terkait alasan atau faktor strategi penjualan tersebut diterapkan.

“Saya menerapkan strategi penjualan tersebut tentunya karena beberapa alasan, kalau strategi yang biasanya melalui sosial media itu alasannya karena ya pasti semua orang punya sosial media dan dengan hal tersebut saya dapat mempromosikan usaha saya dan menjual segala produk usaha saya lewat sosmed dan cara tersebut ternyata memberikan hal positif kepada usaha saya, contohnya usaha saya banyak dikenal orang. Strategi yang kedua itu, saya memberikan reward dalam bentuk voucher potongan harga dan logam emas mulia, alasan saya menyusun strategi tersebut karena jika berbicara tentang diskon/potongan harga dan logam emas mulia, siapa yang tidak tertarik dengan itu. Selain disini menyediakan produk yang unggul dan berkualitas, saya selingkan dengan pemberian voucher dan mini gold tersebut. Hal tersebut sangat memberikan feedback pada usaha saya, yang biasanya dapat konsumen itu itu saja, dan dapat dilihat bahwa konsumen merasa puas dengan pelayanan disini dan konsumen yang datang Alhamdulillah sekarang semakin banyak dari biasanya dan setiap harinya pasti ada konsumen yang melakukan pembelian di usaha meubel ini.”²³

Selain pemaparan yang diungkapkan oleh saudara Sulhan selaku pemilik, hal tersebut diukung oleh saudara Zhoessy Riyadi selaku karyawan. Berikut pemaparannya:

²³ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

“Menurut saya pribadi strategi penjualan tersebut diterapkan karena beberapa alasan. Pertama, promosi lewat sosial media dilakukan demi menarik minat konsumen lebih banyak lagi. Kedua, berbicara pemberian voucher potongan harga dan logam emas mulia hal tersebut diterapkan agar konsumen bisa melakukan pembelian produk selanjutnya di meubel sumber makmur.” Ungkapnya saat diwawancara.

Dapat disimpulkan bahwa strategi penjualan tersebut diterapkan karena beberapa alasan yaitu demi keberlangsungan UD. Meubel Sumber Makmur agar minat konsumen semakin meningkat dari sebelumnya dan konsumen akan terus melakukan pembelian dan menjadi konsumen tetap di UD. Meubel Sumber Makmur. Hal tersebut juga diterapkan agar konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.

Atas dasar yang disampaikan oleh Saudara Moh. Sulhan Effendi dapat diketahui bahwa adapun faktor atau alasan saudara sulhan menerapkan strategi penjualan tersebut yaitu karena mayoritas semua orang saat ini adalah kalangan masyarakat modern yang pastinya adalah pengguna sosial media dan tentunya tertarik dengan sebuah logam emas mulia (mini gold).

Dari beberapa uraian diatas dapat kita simpulkan bahwa Pemilik usaha sangat paham dengan kebutuhan dan keinginan kalangan masyarakat di era modern saat ini. Strategi penjualan yang disusun dengan baik oleh pemilik usaha tersebut adalah salah satu bentuk strategi yang memang tepat digunakan untuk menarik lebih banyak lagi minat konsumen untuk melakukan pembelian dan hal tersebut juga berperan penting dalam keberlangsungan suatu usaha.

Dalam dunia bisnis, inovasi merupakan poin penting yang dapat membantu perusahaan untuk memperkenalkan produk, dan dapat memperluas pangsa pasa, serta dapat mencapai kompetitif dalam bisnis. Dengan menciptakan inovasi

khususnya dalam lingkup penjualan tentunya akan sangat membantu perusahaan untuk tetap relevan dan bersaing di pasar yang semakin ketat.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara mengenai apakah inovasi baru perlu diciptakan dalam keberlangsungan sistem penjualan pada UD. Meubel Sumber Makmur tersebut. Berikut pemaparan dari saudara Moh. Sulhan Effendi:

“Perlunya menciptakan inovasi salah satunya dalam dunia perbisnisan seperti ini memang sangat penting dan perlu. Jadi, kalau inovasi dalam lingkup usaha yang bergerak dalam bidang *furniture* atau lebih jelasnya usaha meubel seperti usaha saya ini. Disini saya menciptakan inovasi pada kualitas produk, saya menciptakan produk yang berkualitas yang tentunya belum pernah ada sebelumnya. Saya juga menciptakan strategi penjualan yang menarik yang tentunya belum ditemukan di usaha-usaha lainnya khususnya pada usaha meubel, menciptakan sistem pembayaran yang lebih mudah dan cepat dan di usaha saya ini ada jasa antar secara gratis. Jadi, konsumen yang sudah membeli barang di meubel saya ini, barang yang sudah dibeli atau dipesan bisa langsung diantar ke tempat tujuan secara gratis tanpa biaya antar atau transportasi.”²⁴

Wawancara juga dilakukan kepada karyawan yaitu saudara Moh. Yusril Iskandar terkait perlunya inovasi dalam sistem penjualan di UD. Meubel Sumber Makmur. Berikut hasil wawancaranya:

“Inovasi itu perlu mbak apalagi dalam usaha meubel seperti ini. Tetapi, kalau inovasi pada meubel sumber makmur lebih menciptakan inovasi baru pada produk-produk meubelnya. Contohnya seperti menciptakan produk yang mengikuti trend, kan pastinya banyak barang-barang seperti kursi, meja, lemari pakaian yang terbaru dan barang-barang tersebut adalah barang yang dibutuhkan oleh setiap orang. Dan inovasi juga bisa diperbarui pada cara memasarkan dan menjual produknya. Menurut saya, pada usaha ini sudah banyak inovasi baru yang diciptakan tetapi meskipun begitu inovasi perlu diciptakan agar membantu keberlangsungan usahanya.”²⁵

Dalam hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu konsumen yaitu saudara Wardah Nabila terkait inovasi untuk UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan. Berikut pemaparannya:

²⁴ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

²⁵ Moh. Yusril Iskandar, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

“Menurut saya di setiap usaha pasti perlu yang namanya inovasi, karena seorang pebisnis atau pengusaha harus pandai dalam menyusun strategi yang kreatif dan inovatif guna untuk mendapatkan penilaian tambahan dari para konsumen dan juga agar usahanya bisa lebih maju dan selalu mengalami perkembangan. Saran saya terakut inovasi untuk usaha meubel ini yaitu lebih menciptakan produk-produk yang terbaru lagi, karena mayoritas semua orang pasti suka dengan produk yang kekinian atau tidak jadul”.²⁶

Dari hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa inovasi sangat perlu diciptakan ataupun diperbarui dalam keberlangsungan suatu usaha. Inovasi tersebut bisa diciptakan dengan meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan, memperluas pangsa pasar, menciptakan strategi yang menarik, dan yang lainnya. Maka dari itu, inovasi sangat penting untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus terus berinovasi dalam strategi penjualan agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

4. Implementasi Strategi Penjualan Menurut Persepektif Ekonomi Islam

Pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan

Dalam Islam kegiatan bermuamalah merupakan kegiatan yang dapat dikatakan sangat luas. Salah satu aspek kehidupan yang tergolong dalam bidang muamalah yaitu kegiatan penjualan yang tentunya didalamnya berisi tentang hubungan dengan sesama makhluk Allah SWT khususnya manusia. Kegiatan penjualan dalam Islam tidak hanya terfokus pada keuntungan tetapi juga apa yang dipraktikkan oleh Rasulullah SAW, yang mana bahwa Rasulullah SAW sebagai teladan yang telah melakukan kegiatan berbisnis dengan profesional.

Berbicara terkait strategi penjualan, peneliti juga melakukan wawancara dengan pemilik UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan mengenai apakah

²⁶ Wardah Nabila, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Oktober 2023).

strategi penjualan yang diterapkan telah sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam, berikut hasil wawancaranya:

“Strategi penjualan yang telah diterapkan pada usaha ini tidak hanya terfokuskan pada mendapatkan keuntungan saja, tetapi disini juga tetap meneladani sifat dan perilaku Rasulullah SAW dalam melakukan kegiatan berbisnis. Yang mana bahwa diharuskan untuk melakukan kegiatan penjualan dengan Adil, Jujur, dan Professional. Adil disini dimaksudkan bahwa kami tidak membedakan konsumen yang satu dengan yang lainnya, dan kita juga akan selalu memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada konsumen, kita juga jujur dalam proses transaksi penjualannya dan juga terkait dengan produk yang dijual disini, kami akan mengatakan apa adanya terkait kondisi produk kami kepada konsumen jika ada minus dari produk yang dijual di usaha ini.”²⁷

Kemudian selain nilai jujur dan adil terdapat satu nilai yang termasuk dalam karakteristik pebisnis yang merupakan patokan terkait sifat atau perilaku dalam melakukan kegiatan penjualan maupun pemasaran sesuai dengan ajaran-ajaran Islam yaitu nilai profesionalisme. Ketika ditemui saat diwawancara saudara Moh. Sulhan Effendi juga memberitahu penerapan karakteristik seorang pebisnis yang melakukan kegiatan penjualannya sesuai dengan ajaran Islam yang ada pada UD. Meubel Sumber Makmur sebagai berikut:

“Selain disini sangat mengedepankan perilaku jujur dan adil, kita harus tetap profesional dalam melaksanakan setiap kegiatan penjualan, tentunya juga dalam menerapkan strategi penjualan yang ada di usaha meubel ini. Jadi, dengan hal tersebut kami juga akan mendapatkan poin positif. Salah satunya dari konsumen, profesional dalam berbisnis akan mempertahankan para konsumen karena mereka akan lebih percaya untuk berbelanja di usaha ini.”²⁸

Hal serupa telah dipaparkan oleh salah satu karyawan yaitu Zhoessy Riyadi berikut pemaparannya:

“Selama saya bekerja disini, alhamdulillah semuanya telah diterapkan dengan sangat baik, kami disini selalu berusaha untuk selalu melakukan

²⁷ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

²⁸ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

kegiatan penjualan dengan jujur, adil, amanah. Salah satu contohnya jika produk ada yang mengalami kerusakan, disini kami akan tetap jujur dengan keadaan produk yang dijual di usaha ini. Karena sesuai dengan kata pepatah yaitu kejujuran adalah pintu pertama menuju kedamaian.”²⁹

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang diterapkan di UD. Meubel Sumber Makmur telah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam yang mana bahwa pemilik usaha dan karyawannya telah mencontoh keteladanan perilaku, sifat Rasulullah SAW dalam menjalankan bisnis atau usaha. Tidak hanya pemaparan dai karyawan UD. Meubel Sumber Makmur, peneliti dalam hal ini juga melakukan wawancara dengan salah satu konsumen yaitu Ibu Fatimah berikut hail wawancaranya:

“Selama saya melakukan pembelian disini, saya telah merasakan pelayanan yang sangat ramah, baik oleh orang-orang disini. Produk-produk yang dijual jika mengalami minus pasti akan diberitahu oleh pemilik usaha maupun karyawan meubel tersebut. Penjual telah memberikan informasi sebaik mungkin terkait produk-produknya dan akan bertanggungjawab jika produk yang mengalami cacat atau kerusakan yang asalnya memang dari toko.”³⁰

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa penjual baik itu pemilik maupun karyawan akan bertanggung jawab jika produk mengalami kecacatan yang memang asalnya dari toko. Konsumen merasakan kenyamanan akan pelayanan yang sangat baik yang diberikan oleh usaha tersebut .

Selain paparan diatas, peneliti juga melakukan wawancara terhadap beberapa informan terkait bagaimana pandangan informan mengenai kejujuran dan adil dalam kegiatan penjualan atau berdagang. Paparan pertama telah dipaparkan oleh pemilik usaha yaitu saudara Moh. Sulhan Effendi. Berikut hasil pemaparannya:

²⁹ Zhoessy Riyadi, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³⁰ Fatimah, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

“Menurut saya selaku pemilik usaha meubel ini mengartikan nilai jujur dan adil dalam kegiatan penjualan atau berdagang merupakan hal yang mutlak diperlukan. Karena, dengan itulah dapat menjamin keadilan dan keuntungan dalam berbisnis atau berdagang. Dengan kita adil dan jujur tentunya juga akan meningkatkan rasa kepercayaan dari para konsumen dan sifat jujur merupakan kunci kesuksesan.”³¹

Dari hasil wawancara dengan saudara Moh. Sulhan Effendi sifat jujur dan adil dalam kegiatan penjualan maupun berdagang merupakan suatu hal yang mutlak diperlukan. Karena, kejujuran dan adil merupakan salah satu kunci utama kesuksesan yang tentunya akan memberikan nilai positif terhadap usaha yang dijalankan. Hal serupa juga dipaparkan oleh saudara Moh. Yusril Iskandar selaku karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, berikut pemaparannya:

“Saya memandang sifat jujur dan adil merupakan satu hal yang menentukan keberhasilan dalam berbisnis. Apalagi sifat jujur dan adil itu setau saya adalah salah satu sifat nabi mbak dalam kegiatan berbisnis kan. Jadi, di setiap melakukan hal apapun itu pastinya kita harus menerapkan sifat kejujuran dan keadilan. Karena secara gampangnya seseorang yang bertindak adil pastinya sudah berlaku jujur. Begitu sih menurut saya mbak.”³²

Penyampaian ini semakin diperkuat oleh saudara Wardah Nabila selaku konsumen berikut petikan wawancaranya:

“Menurut pandangan saya jujur dan adil merupakan dua perilaku terpuji. Karena menurut Islam, jujur dan adil harus dilaksanakan dan merupakan salah satu etika utama dalam berbisnis. Tetapi tidak hanya penjual saja, bagi kita sebagai konsumen juga harus berlaku jujur.”³³

Dari beberapa uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sifat jujur dan adil merupakan etika utama dalam kegiatan penjualan ataupun berdagang. bagi pihak penjual dan pembeli harus tetap menerpakan sifat kejujuran dan keadilan.

³¹ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

³² Yusril, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

³³ Wardah Nabila, Konsumen UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Oktober 2023).

Setiap orang yang bertindak adil pastinya telah berlaku jujur. Karena dengan hal tersebut akan menentukan keberhasilan suatu usaha yang dijalankan.

Kejujuran merupakan kunci utama kesuksesan. Nabi Muhammad SAW meru[akan seseorang pedagang yang sangat baik dalam menjalankan kegiatan berbisnis. Dalam Islam diajarkan bahwa setiap orang yang sedang menjalankan bisnis untuk bisa tetap berpegang teguh pada sikap jujur dalam berbisnis.

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara apakah kejujuran telah diterapkan dengan baik oleh para pelaku usaha pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan. Berikut pemaparan dari saudara Moh. Sulhan Effendi selaku pemilik usaha UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan:

“InsyaAllah disini kami, terutama saya pasti tetap menerapkan sifat kejujuran. Karena saya ingin semuanya diberi keberkahan. Salah satu contohnya kami disini akan tetap transparan atau terang terangan kepada konsumen. Kami akan memberitahu jika produk-produk yang ada disini mengalami kerusakan. Kami disini tidak akan melebih-lebihkan harga. Kami juga akan tetap bertanggung jawab dengan kerusakan produk yang dibeli konsumen, jika kerusakan memang asalnya dari toko.”³⁴

Uraian diatas selaras dengan penuturan karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan yaitu saudara MohYusril Iskandar.

“Disini saya sudah diberitahu bahwasannya dalam bekerja harus tetap jujur. Karena disini juga mas Sulhan sangat mewanti wanti kami selaku karyawan untuk terus berlaku jujur. Karena mas sulhan pernah berkata bahwa kejujuran bagi karyawan merupakan pondasi karyawan yang berintegritas. Selain itu, kami diharuskan untuk berperilaku sopan ke para customer mbak, agar mereka bisa merasakan kenyamanan dan puas ketika datang ke meubel ini.”³⁵

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pemilik usaha maupun penjual sangat megutamakan kejujuran. Karena dengan kejujuran akan

³⁴ Moh. Sulhan Effendi, Owner UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2023).

³⁵ Moh.Yusril Iskandar, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Oktober 2023).

menciptakan suatu keberkahan terhadap usaha yang dijalankan. Lalu bagaimana tanggapan konsumen terkait hal tersebut, berikut pemaparannya dari Ibu Fatimah:

“Alhamdulillah selama saya menjadi konsumen langganan di meubel ini, saya merasa puas dengan pelayanan disini dan saya lihat orang-orang disini sudah menerapkan dan sangat mengedapankan sifat kejujuran dalam kegiatan penjualannya.”³⁶

Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti diatas telah sesuai dengan hasil observasi yang telah dilakukan oleh peneliti langsung di lapangan dan dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha dan para karyawannya sangat mengedapankan perilaku jujur dalam setiap kegiatan penjualannya.³⁷ Konsep ini sudah sesuai dengan strategi penjualan menurut perspektif Ekonomi Islam.

B. Temuan Penelitian

Setelah dilakukan penelitian mengenai strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam, Peneliti mendapatkan banyak temuan informasi di lapangan terkait dengan penelitian diatas. Adapun hasil temuan yang didapatkan sebagai berikut.

1. Strategi Penjualan Pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan

- a. Pemasaran dilakukan dengan melakukan promosi melalui jejaring sosial media seperti WhatsApp, Instagram, Tiktok dan dengan mulut ke mulut.
- b. Transaksi penjualan dilakukan secara langsung (offline) maupun secara tidak langsung (online).
- c. Strategi yang digunakan yaitu dengan strategi penjualan.
- d. Strategi penjualan yang diterapkan dengan memberikan reward seperti pemberian logam emas mulia (mini gold) dengan nominal pembelian Rp.

³⁶ Fatimah, Karyawan UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Oktober 2023).

³⁷ *Observasi Langsung UD. Meubel Sumber Makmur*, (September 2023).

3.000.000, voucher potongan harga, dan hampers di setiap moment-moment seperti hari raya idul fitri, tahun baru dan moment lainnya.

2. Implementasi Strategi Penjualan Menurut Persepektif Ekonomi Islam Pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan

- a. Strategi yang diterapkan sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.
- b. Perilaku jujur dan adil merupakan nilai beretika utama dalam kegiatan penjualan.
- c. Professional dalam proses melakukan kegiatan penjualan.
- d. Perilaku jujur dan adil telah diterapkan dengan sangat baik oleh pemilik usaha maupun karyawan pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan.
- e. Kepuasan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan pada usaha tersebut.

C. Pembahasan

1. Strategi Penjualan

Penjualan (*Selling*) merupakan bagian yang umum dalam suatu Perusahaan untuk mencapai target pasar. Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang tujuannya untuk mencari konsumen, untuk mempengaruhi konsumen, serta memberikan kebebasan konsumen supaya proses pembelian bisa disesuaikan dengan kebutuhan dan produk yang ditawarkan.³⁸

Penjualan merupakan suatu tahapan dimana pihak penjual dan pembeli saling memberikan kepuasan dan manfaat dengan memenuhi setiap kebutuhan dan keinginan pembeli. Penjualan akan mengalami perkembangan yang pesat dari

³⁸Prajawantoro, Analisis Faktor Faktor yang Mempengaruhi Nilai Penjualan....., 182.

waktu ke waktu, dan tujuan utama dari diterapkannya penjualan yaitu keuntungan atau profit perusahaan yang maksimal dan baik. penjualan terdiri dari dua bagian yaitu pertama, penjualan secara tunai merupakan penjualan dengan proses pembayaran secara langsung atau “Cash”. Kedua, penjualan secara kredit merupakan penjualan dengan diberikan tempo atau waktu membayar setelah barang telah diserahkan dan diterima oleh pembeli. Dalam melaksanakan proses transaksi penjualan mekanisme transaksi penjualan dibagi menjadi 2 yaitu diantaranya transaksi penjualan secara online dan transaksi penjualan secara offline.

Strategi berawal dari Bahasa Yunani yang merupakan “*Strategos*” yang memiliki arti suatu usaha untuk mencapai suatu kemenangan dalam sebuah peperangan yang pada awal mulanya digunakan dalam ruang lingkup militer.³⁹ Secara Etimologis strategi yaitu langkah atau tahapan penting. Pada kegiatan perekonomian atau kegiatan pemasaran serta penjualan istilah strategi digunakan karena urgensi pemasaran maupun penjualan menentukan daya saing suatu usaha atau bisnis.

Pada dasarnya strategi disusun sebagai bentuk suatu respon terhadap perubahan eksternal yang relevan pada suatu organisasi maupun Perusahaan. Strategi berguna untuk mempertahankan, menjaga dan meningkatkan kinerja serta keunggulan dalam bersaing pada suatu organisasi dan Perusahaan.⁴⁰ Strategi merupakan suatu perencanaan jangka panjang guna untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi dirancang untuk menentukan bahwa tujuan perusahaan pasti dapat dicapai dengan

³⁹ Laksmi Dwi dan Masitoh, *Strategi Pembelajaran*, (Jakarta: DEPAG RI, 2009), 3.

⁴⁰ GERAL A. Michaelson dan Steven W, Michaelson, *Sun Tzu Strategi Usaha Penjualan*, (Batam: Karisma Publishing Group, 2004), 8.

perancangan yang tepat. Setiap perusahaan pasti memiliki usaha agar minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan selaku mengalami peningkatan.

Dari pemaparan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi merupakan salah satu rencana yang dirancang oleh manajemen atau pimpinan untuk mencapai suatu tujuan yang diharapkan.

Strategi penjualan yaitu suatu rencana penjualan yang dirancang oleh suatu perusahaan guna mencapai tujuan dan demi keberlangsungan perusahaan di masa yang akan datang. Dengan adanya strategi penjualan akan memberikan pengaruh yang baik terhadap profit perusahaan yaitu volume penjualan perusahaan akan terus mengalami peningkatan. Strategi penjualan bisa diterapkan dengan beberapa hal diantaranya seperti melakukan promosi melalui sosial media seperti WhatsApp, Instagram dan Tiktok serta pemberian reward seperti logam emas mulia, voucher potongan harga, hampers dan yang lainnya. Penerapan strategi penjualan dan pemasaran seringkali digunakan oleh setiap perusahaan, dengan cara tersebut akan mempermudah untuk mempengaruhi minat konsumen untuk memilih produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk yang ditawarkan oleh pesaing.

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi penjualan merupakan proses dalam perencanaan suatu Perusahaan yang tentunya memberikan efek serta pengaruh pada kenaikan dan perkembangan nilai atau volume penjualan suatu Perusahaan. Dengan adanya strategi penjualan Perusahaan akan memperoleh nilai tambah pada peningkatan profit penjualan.

2. Strategi Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Islam merupakan agama yang dituruunkan kepada Nabi Muhammad SAW untuk dijadikan acuan dalam keberlangsungan hidup umat manusia di muka bumi

ini. Secara menyeluruh, Islam di dalamnya meliputi seluruh aspek kehidupan salah satunya dalam hal bermuamalah (sosial ekonomi). Ekonomi Islam merupakan sebuah sistem ekonomi yang berdasarkan kepada ketuhanan dan terpancar dari suatu aqidah. Tentunya ekonomi Islam disusun dengan beberapa ajaran-ajaran Islam. Ekonomi Islam hadir guna untuk menaati segala hal yang diperintahkan oleh Allah SWT dan menjauhi segala hal yang dilarang dalam Al Quran dan Hadits.

Kegiatan penjualan dalam pandangan Islam tergolong dalam kegiatan bermuamalah. Dalam ekonomi Islam penjualan dan pemasaran termasuk dalam salah satu strategi setiap menjalankan suatu kegiatan berbisnis dan didalamnya meliputi kegiatan perusahaan yang diantaranya meliputi setiap proses menciptakan, menawarkan, melakukan proses pertukaran nilai, dan beberapa hal tersebut harus sesuai dengan ajaran Islam.

Pada dasarnya strategi penjualan dalam ekonomi Islam merupakan segala proses atau perencanaan yang disusun oleh perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan sesuai dengan ajaran-ajaran Islam. Strategi penjualan dalam Islam merupakan kegiatan berbisnis yang berdasar pada aturan-aturan ketuhanan yang tujuannya agar dapat selalu mengingat Allah dalam hal beribadah dan dapat memberikan manfaat tidak hanya untuk dirinya sendiri tetapi juga bagi orang lain.

Setiap pelaku bisnis yang telah menerapkan perilaku sesuai dengan ajaran islam akan membuat bisnis dapat berjalan dengan lancar dan akan banyak menarik minat konsumen. Rasulullah SAW menganjurkan kepada setiap umatnya untuk terus menjunjung etika keIslaman. Setiap pelaku bisnis sangat dianjurkan untuk bisa

beretika dalam proses melakukan kegiatan penjualan agar selalu menerapkan etika yang baik dan dijauhi dari perbuatan yang salah menurut ketentuan agama.⁴¹

Dalam Islam sangat dilarang jika terjadi suatu kecurangan dan kerugian bagi setiap pihak salah satunya yaitu penjual dan pembeli khususnya dalam kegiatan penjualan. Salah satu contoh yaitu dalam menerapkan strategi penjualan pada suatu usaha yang sedang dijalankan, hal tersebut harus diterapkan dengan sangat baik. Nabi Muhammad SAW merupakan teladan dalam menjalankan suatu bisnis, dimana beliau adalah seorang entrepreneur yang jujur, adil dan professional. Kegiatan pemasaran maupun penjualan dalam Islam harus dijunjung dengan nilai-nilai etika berbisnis. Para ahli muslim telah merumuskan nilai-nilai etika berbisnis.

Johan Arifin sebagaimana dikutip oleh Ach. Baiquni menjabarkan pengertian Etika dalam Islam yaitu merupakan suatu tolak ukur nilai yang berkaitan dengan baik, buruk, benar dan salah atau buruk yang berdasarkan moralitas, terutama dalam perilaku dan tindakan sehingga ini semua menjadi faktor penting untuk menciptakan kondisi kehidupan manusia yang baik.⁴²

Adapun nilai-nilai etika dalam melakukan penjualan maupun pemasaran yang dimaksud, diantaranya:⁴³

1. Jujur

Permasalahan terkait ketidakjujuran saat ini sedang menjadi hal yang konkret. Sementara Islam sangat menekankan ajaran kejujuran bagi setiap umatnya. Kejujuran adalah salah satu nilai moral dalam Islam.⁴⁴ Dalam Islam telah diatur

⁴¹ Prof.Dr. H. Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2008), 243.

⁴² Ach. Baiquni, *Hadist Ekonomi*, (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 13.

⁴³ H. Fakhry Zamzam & Havis Aravik, *Etika Bisnis Islam Berbisnis Keberkahan*, 16.

⁴⁴ Hanipatudiniah, "Pembinaan Nilai-Nilai Kejujuran Menurut Rasulullah Saw", *Jurnal Riset Agama*, Vol. 1 No.1, 2021, 147.

nilai-nilai dalam melakukan kegiatan pemasaran maupun penjualan. Salah satunya yaitu perilaku jujur. Jujur dalam Islam berakitan dengan kebenaran, kesesuaian, perbuatan maupun perkataan. Islam mengajarkan bahwa setiap orang yang sedang atau akan menjalankan suatu usaha atau bisnis, diharuskan untuk menjunjung tinggi perilaku jujur. Kejujuran adalah bentuk taqwa kepada sang pencipta yaitu Allah SWT. Adapun hadits yang menjelaskan tentang perilaku jujur dalam berbisnis, berikut haditsnya:⁴⁵

Dari Abdullah Bin Mas'ud dia berkata: Rasulullah SAW bersabda, hendaklah kalian selalu berlaku jujur, karena kejujuran membawa kepada kebaikan, dan kebaikan mengantarkan seseorang ke surga. Dan apabila seorang berlaku jujur dan tetap memilih jujur, maka akan dicatat di sisi Allah sebagai orang yang jujur. Dan jauhilah oleh kalian berbuat dusta, karena dusta membawa seseorang ke Neraka. Dan jika seseorang senantiasa berdusta dan memilih kedustaan maka akan dicatat disisi Allah sebagai pendusta (pembong). [HR. Bukhari/No. Hadis: 5629]

Hadis tersebut menjelaskan terakrit berperilaku jujur khususnya dalam berkegiatan bisnis dan tentunya akan mengarahkan dalam kebaikan. Berperilaku jujur dalam hadist mencakup beberapa hal yaitu jujur dalam perkataan, jujur dalam sikap dan jujur dalam melaksanakan apapun yang diinginkan.

2. Adil

Adil merupakan suatu bentuk sikap yang tidak memihak serta berpegangan teguh pada suatu kebenaran. Pada suatu kegiatan strategi penjualan ataupun pemasaran setiap pelaku usaha diharuskan untuk berperilaku adil pada setiap pelaku ekonomi baik itu konsumen serta pelaku usaha lainnya. Dari hal tersebut, nilai keadilan dijunjung tinggi dalam praktek ekonomi.

⁴⁵ Ach. Baiquni, *Hadist Ekonomi*, (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 14.

3. Nilai Professionalisme

Dalam suatu kegiatan usaha salah satu hal yang penting yaitu menjaga citra perusahaan. Dengan jiwa profesionalisme, pemimpin wajib memberikan tuntunan dan contoh pada bawahan dalam suatu kegiatan ekonomi.

Pada kegiatan berbisnis pentingnya kesadaran akan beretika jujur, dan prinsip Islam lainnya. Hal tersebut dilihat dalam keberhasilan Rasulullah SAW yang telah mengajarkan bagaimana berpegang teguh pada prinsip kebenaran, sikap amanah, jujur dan tetap menghasilkan laba. Hal tersebut menjadi landasan dalam melaksanakan kegiatan berbisnis.

Dari pemaparan data diatas, data yang dipaparkan dan dianalisis oleh peneliti telah sesuai dengan fokus penelitian pada skripsi peneliti yaitu implementasi strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan.

Setelah ditemukan beberapa data dari hasil observasi, wawancara, peneliti akan memaparkan terkait strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam berdasarkan nilai-nilai etika dalam melakukan kegiatan penjualan maupun pemasaran. Dalam kegiatan berusaha tentunya strategi penjualan sangat dibutuhkan demi sebuah kelancaran suatu usaha yang dijalankan serta untuk mencapai tujuan. Strategi penjualam memiliki beberapa tahapan-tahapan dalam pengimplementasiannya. Strategi penjualan dalam ekonomi Islam pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan sebagai halnya penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti berdasarkan hasil wawancara diatas, maka dari itu dapat dijelaskan bahwa strategi penjualan pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan telah sesuai dengan kajian teori, dimana strategi penjualan menurut perspektif

ekonomi Islam menurut definisi yang berarti segala proses atau perencanaan yang disusun guna mencapai tujuan perusahaan sesuai dengan nilai dan ajaran-ajaran Islam. Maka dari itu, strategi penjualan diterapkan dan dijalankan berdasarkan nilai keIslaman yang telah diajarkan oleh Rasulullah SAW.

Pengoperasian setiap usaha baik itu UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan pada strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam guna untuk memaksimalkan serta mencapai tujuannya sesuai dengan nilai dan ajaran bermuamalah dalam Islam. Poin penting yang diperlukan dalam melakukan strategi penjualan dalam Islam yaitu bagaimana cara agar dapat menarik banyak minat konsumen untuk melakukan pembelian di tempat tersebut.

Sesuai dengan kajian teori yang dipaparkan yaitu strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam bahwa strategi penjualan yang sudah diterapkan sudah sesuai dengan nilai-nilai etika dalam kegiatan penjualan maupun pemasaran diantaranya yaitu, Kejujuran, Adil, dan Nilai Profesionalisme, dimana dalam kegiatannya tidak ada salah satu pihak yang dirugikan dan dicurangi baik bagi pihak penjual maupun pihak pembeli. Pihak penjual dan pembeli telah saling memberikan kemaslahatan satu sama lain dan telah melaksanakan segala hak dan kewajiban yang memang seharusnya dilakukan. Berikut pemaparan strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam yang diterapkan pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan:

1. Jujur

Seiring dengan yang telah diterapkan pada UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan dimana setiap pihak baik itu pemilik dan karyawan selalu melakukan kegiatan penjualannya dengan nilai-nilai etika dalam Islam. Salah satu nilai tersebut

yaitu berperilaku jujur. Pemilik usaha dan karyawan sangat menjunjung tinggi dan diwajibkan untuk berperilaku jujur, karena hal tersebut termasuk dalam salah satu akhlak yang menjadi pedoman dalam menjalankan kegiatan berbisnis. Hal tersebut telah sesuai dengan kajian teori yang diurai diatas. Salah satu contoh dalam penerapan strategi penjualannya, dimana pemilik akan berperilaku jujur, pemilik akan memberikan kepada konsumen sesuai dengan strategi penjualan yang dirancang diawal jadi hal tersebut tidak hanya iming-iming saja tetapi memang nyata diterapkan.

2. Adil

UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan selalu mengedepankan keadilan dan selalu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen tanpa harus membedakan dalam hal apapun karena, memiliki hubungan yang baik dengan konsumen termasuk dalam strategi yang dapat meningkatkan volume penjualan suatu usaha. Dengan begitu, akan memberikan kepuasan kepada konsumen dan hal tersebut sudah sesuai dengan kajian teori yang telah dipaparkan diatas.

3. Nilai Professionalisme

Hal ini telah sesuai dengan kajian teori yang telah dipaparkan diatas bahwasannya UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan dalam melakukan kegiatan penjualan dan menerapkan strategi penjualannya dilakukan dengan profesional hal tersebut harus dilakukan demi citra usaha dan kelancaran usaha. UD. Meubel Sumber Makmur dalam menerapkan strategi penjualannya telah menerapkan secara nyata dan real serta tidak ada unsur kecurangan dan kebohongan. Salah satu contohnya dalam pemberian reward logam emas mulia dan voucher potongan harga

dimana pemilik sangat professional, pemilik akan memberikan kepada konsumen jika konsumen telah melakukan pembelian dengan nominal tertentu.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada pemilik UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan, strategi penjualan yang telah diterapkan telah sesuai dengan strategi penjualan menurut ekonomi Islam berdasarkan nilai nilai etika dalam ajaran Islam diantaranya yaitu berperilaku jujur, Adil dan Profesional dan di dalam prosesnya tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan dan dicurangi baik bagi pihak penjual dan pembeli. Strategi penjualan pada usaha tersebut telah diterapkan dengan jujur, adil dan professional.

Dengan hal tersebut tentunya dapat disimpulkan bahwa UD. Meubel Sumber Makmur Pamekasan telah menerapkan strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam, hal tersebut terbukti dengan hasil pengumpulan data yang telah dilakukan oleh peneliti selama melakukan penelitian.