

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan data

Paparan data merupakan salah satu bagian penting dalam sebuah penelitian, paparan data ini berdasarkan hasil catatan di lapangan dari hasil sebuah observasi dan analisis sebagai penguat dari hasil penelitian. Penelitian yang di dapat meliputi Strategi Pemasaran Straight Away Dalam Prespektif Hukum Ekonomi Syariah. Sebagai penunjang dan tercapainya sebuah tujuan penelitian dalam skripsi ini, peneliti menyajikan profil Straight Away yang diperoleh sesuai dengan hasil wawancara dari CEO Straight Away. Sebagaimana gambaran umum mengenai profil Straight Away sebagai berikut.

1. Profil Straight Away

Straight Away merupakan retail store dan clothing development pakaian profesional yang berdiri pada tahun 2017 dan sudah mengantongi izin usaha, Straight Away merupakan usaha yang bergerak dibidang sablon, bordir dan konveksi pakaian atau fashion seperti kaos, jersey, jaket, kemeja dan lainnya.¹ Target market dari Straight Away adalah anak-anak sekolah, mahasiswa dan juga pencinta olahraga seperti futsal dan sepak bola, Straight Away berhasil menggaet target market mereka dengan strategi pemasaran yang diterapkan oleh Straight Away yang dimana orderan paling banyak diterima oleh Straight Away yaitu kaos kelas dan juga jersey futsal, konsumen dari Stright Away tidak hanya dari kabupaten pamekasan saja tetapi dari luar kabupaten Pameksan juga ada

¹Muhammad Rifky, selaku CEO Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 9 Januari 2024)

bahkan sampai luar provinsi juga ada, untuk strategi pemasarannya Straight Away lebih berfokus pada strategi pemasaran online yaitu melalui media sosial dan juga *e-commerce* seperti shopee, WhatsApp, Instagram dan juga TikTok.²

a. Lokasi Straight Away

Straight Away memiliki 2 cabang store yang terletak di kabupaten pamekasan dan juga di kabupaten sumenep, yaitu:

- a) Jl. Tumenggungan No.5 Pamekasan
- b) Jl. Dr. Setia Budi No.1 Sumenep

2. Strategi Pemasaran Modern Yang Dilakukan Straight Away

Strategi pemasaran merupakan salah satu hal penting dalam menjalankan sebuah usaha atau bisnis dimana strategi pemasaran merupakan salah satu cara untuk mencapai target dari sebuah usaha atau bisnis. Dengan demikian strategi pemasaran tidak dapat dilakukan dengan satu kali proses saja, butuh waktu dan analisa yang panjang untuk sebuah perusahaan agar menemukan strategi pemasaran yang pas untuk usaha atau bisnisnya, hal yang paling mendasar dalam strategi pemasaran adalah membuat orang tertarik dan menyukai produk yang kita tawarkan.

Dalam melakukan kegiatan usahanya, seperti Straight Away tentu telah mempunyai dan menerapkan strategi pemasaran dengan menyesuaikan pada keadaan pasar dan potensi pasar yang ada. Adapun strategi pemasaran modern yang dilakukan Straight Away, berikut hasil wawancara dengan Muhammad Rifky selaku CEO Straight Away. Beliau menyatakan:

²Muhammad Rifky, selaku CEO Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 9 januari 2024)

“Strategi pemasaran Modern yang diterapkan oleh kami Straight Away yaitu dengan menyesuaikan terhadap target pasar yang kami inginkan. Dalam kegiatan pemasarannya Straight Away lebih berfokus memasarkan produk dan jasanya secara online yaitu melalui media sosial dan juga *e-commerce* seperti Instagram, TikTok, WhatsApp dan juga Shopee, strategi pemasaran yang digunakan oleh Straight Away agar para calon konsumen agar tertarik untuk membeli dan menggunakan jasanya yaitu dengan menampilkan visual yang bagus dan menarik di akun media sosialnya, membuat konten tentang *review* kaos atau jersey yang lagi trend, memberikan promo atau voucher di bulan-bulan tertentu, bekerjasama dengan *selebgram* atau *influencer*, mengadakan *event* olahraga dan mencantumkan *merk* atau logo disetiap produk yang produksi sebagai bentuk *brand awaranes*. Dari segi pelayanan juga menjadi strategi pemasaran yang dilakukan oleh Straight Away, Straight Away selalu berusaha memberikan pelayanan atau servis terbaik terhadap konsumen dengan menerapkan SOP yang berlaku karena memberikan servis atau pelayanan yang baik juga menjadi salah satu hal penting dalam berbisnis. Salah satu contoh pelayanan atau servis yang diterapkan oleh Straight Away yaitu memberikan pilihan bahan-bahan kain dan sablon dan menerangkan secara detail dan transparan tentang kelebihan dan kekurangan dari bahan-bahan kain dan sablon tersebut langsung terhadap konsumen agar konsumen tau terhadap kualitas produk yang dibeli atau dipesan dan bisa melakukan komplain terhadap Straight Away³ jika produk yang dibeli atau dipesan tidak sesuai dengan apa yang disepakati di awal. Straight Away juga melakukan *cross* produk sebelum diserahkan atau diambil oleh konsumen untuk memastikan kelengkapan dan kesesuaian pesanan produk”

Kemudian ditambah juga pernyataan yang selaras dengan pernyataan Muhammad

Rifky, Reza selaku staf karyawan Straight Away yang memberi pernyataan bahwa:

“Untuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh Straight Away yaitu lebih menyesuaikan dengan pangsa pasar yang dituju, dan untuk sekarang Straight Away lebih berfokus melakukan pemasaran secara online karena mayoritas masyarakat sekarang aktif menggunakan media sosial dan juga *e-commerce* dengan strategi yang kami gunakan yaitu dengan membuat konten di TikTok dan juga menampilkan visual yang bagus di akun media sosial serta bekerjasama dengan *selebgram* atau *influencer*, kami juga memberikan bonus atau voucher di bulan-bulan tertentu, kami juga sering mengadakan lomba atau event-event futsal setiap tahunnya”⁴

Berkaitan dengan hasil wawancara dengan CEO dan juga salah satu karyawan

Straight Away di atas terkait strategi pemasaran modern yang dilakukan oleh Straight

³Muhammad Rifky, selaku CEO Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 9 Januari 2024)

⁴Reza, selaku staf karyawan Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 9 Januari 2024)

Away. Adapun pernyataan yang disampaikan oleh para konsumen dari Straight Away salah satunya Shirul Muttakin, berikut hasil wawancaranya:

“Dari pengalaman saya memesan jersey di Straight Away untuk pelayanan atau service yang diberikan oleh Straight Away sangat baik dimana di awal saat saya ingin melakukan pemesanan saya diberikan pilihan bahan atau kain yang ada di sana dan dijelaskan kelebihan dan kekurangan dari setiap bahan kain yang ada pelayanan seperti itu sangat membantu bagi saya yang kurang paham tentang bahan-bahan kain baju futsal. Hasil jersey yang saya dapatkan juga bagus sesuai dengan apa yang saya pesan, harganya juga sesuai dengan kualitas jersey yang saya dapatkan bahannya bags tidak panas, sablonnya juga bagus dan jahitannya juga rapi, saya mengetahui brand atau merk Straight Away dari melihat logo dan tulisan Straight Away di jersey futsal temen saya”⁵

Kemudian ditambah dari pernyataan Fery Budianto selaku konsumen Straight Away yang lain, menyatakan bahwa:

“Saya mengetahui brand atau merk Straight Away dari Tiktok kebetulan waktu itu muncul di FYP saya content Straight Away yang membahas tentang jersey futsal retro dan jersey yang di review sangat bagus, mulai dari situ saya tertarik untuk membuat jersey futsal tim saya dengan konsep retro dan memesan di Straight Away, untuk dari segi pelayanan di Straightt Away menurut saya cukup bagus dan admin atau CS nya juga ramah saat mau memesan juga diberikan contoh desain dan juga diberikan pilihan bahan-bahan kain yang digunakan di Straight Away serta dijelaskan terkait setiap kualitas bahana kain yang diperlihatkan dan waktu saya mesen dan waktu pengambilan jersey saya juga mendapatkan bonus satu kaos polos yang bias saya pilih sendiri”⁶

Ditambah juga pernyataan dari Matnidin selaku konsumen Straight Away yang menyatakan sebagai berikut:

“Pengalaman saya pribadi saat memesan atau membeli di Straight Away untuk dari segi bahan dan desain bagus sesuai dengan apa yang saya inginkan, dari segi pelayanan juga baik dan ramah serta transparan terkait kualitas bahan kain yang digunakan, sablon yang dipakai dan juga terkait harganya dikatakan di awal, serta penyelesain pesannya juga tepat waktu sesuai dengan yang dikatakan di awal. Dari segi harga menurut saya sesuai dengan kualitas baju yang saya dapatkan”⁷

⁵Shirul Muttakin, konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 5 Maret 2024)

⁶Fery Budianto, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 5 Maret 2024)

⁷Matnidin, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 6 Maret 2024)

Selaras dengan pernyataan Matnidin, Ricky Ahmad Maulana juga menyatakan

bahwa:

“Pengalaman saya saat order jersey di Straight Away untuk dari segi pelayanan sangat baik dan ramah saat ingin order saya diberikan atau ditawarkan pilihan bahan kain serta dijelaskan kelebihan dan kekurangan setiap bahan kain yang ditawarkan, dari segi waktu pengerjaan pesanan saya tepat waktu sesuai dengan waktu yang telah ditentukan di awal waktu bayar DP dan saat pesanan saya selesai jerseynya sesuai dengan apa yang saya inginkan bahan bagus, sablon bagus dan jahitan juga rapi. Saya juga mendapatkan satu jersey gratis karena waktu saya pesan lagi ada promo”⁸

Selaras juga dengan pernyataan Ricky Ahmad Maulana, Sandy juga menyatakan

bahwa:

“Pengalaman saya saat order jersey di Straight Away untuk dari segi pelayanan sangat baik dan ramah saat saya datang langsung ke store Straight Away untuk melakukan pemesanan saya diberikan atau ditawarkan pilihan bahan kain serta dijelaskan kelebihan dan kekurangan setiap bahan kain yang ditawarkan, dari segi waktu pengerjaan pesanan saya tepat waktu sesuai dengan waktu yang telah ditentukan di awal waktu bayar DP dan saat pesanan saya selesai jerseynya sesuai dengan apa yang saya inginkan bahan bagus, sablon bagus dan jahitan juga rapi. Saya juga mendapatkan satu jersey gratis karena waktu saya pesan lagi ada promo yang promo itu saya ketahui melalui akun Instagram Straight Away”⁹

Ditambah dari pernyataan Khairul Muttakin yang juga selaku konsumen Straight

Away yang menyatakan sebagai berikut:

“Pengalaman pribadi saya waktu membuat jersey futsal tim saya di Straight Away untuk dari segi hasil jerseynya sangat bagus jahitannya rapi, sablonnya juga bagus dan kain yang digunakan juga bagus tidak panas sesuai dengan yang saya inginkan, dari segi tempatnya Straight Away cukup bagus,nyaman dan juga bersih. Dari segi pelayanan menurut saya cukup baik dan juga ramah saat saya mengkonfirmasi perubahan desain dianggapi dengan baik serta waktu saya ingin melakukan pemesanan dan tanya-tanya terkait macam-macam bahan kain juga dianggapi dengan baik serta diberikan pilihan bahan-bahan kain dan juga dijelaskan kelebihan dan kekurangan setiap bahan kain yang diperlihatkan. Saat ada pengunduran waktu penyelesaian atau waktu pengambilan pihak Straight Away juga mengkonfirmasi dan juga meminta maaf ke saya atas pengunduran

⁸Zaini, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan , 6 Maret 2024)

⁹Sandi, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 6 Maret 2024)

waktu tersebut. Waktu pengambilan dan pelunasan jersey saya juga mendapatkan bonus satu kaos polos yang bias saya pilih sendiri sesuai dengan warna yang saya mau”¹⁰

Ditambah juga pernyataan dari Alamsyah yang juga merupakan konsumen

Straight Away, menyatakan bahwa:

“Pengalaman saya membuat kaos di Straight Away untuk dari segi kualitas kaosnya cukup bagus dengan harga yang sangat terjangkau, dari segi bahannya adem, sablonnya juga bagus dan jahitannya juga rapih, dari segi pelayanan menurut saya cukup baik dan juga ramah saat saya mengkonfirmasi perubahan desain juga dianggapi dengan baik serta waktu saya ingin melakukan pemesanan dan tanya-tanya terkait macam-macam bahan kain juga dianggapi dengan baik serta diberikan pilihan bahan-bahan kain dan juga dijelaskan kelebihan dan kekurangan setiap bahan kain yang diperlihatkan. Waktu penyelesaian kaos pesanan saya juga tepat waktu sesuai dengan kisaran waktu yang dikasih tahu di awal, saya tertarik membuat kaos di Straight Away karena rekomendasi dari teman saya”¹¹

Ditambah juga pernyataan dari Ardiansyah yang juga merupakan konsumen dari

Straight Away, yang memberikan pernyataan sebagai berikut:

“Menurut saya pelayanan yang diberikan atau yang dilakukan Straight Away kepada konsumen sangat baik, waktu saya melakukan pemesanan jersey futsal disana dilayani dengan baik dan ramah diberikan contoh desain dan juga diperlihatkan pilihan bahan-bahan kain serta dijelaskan juga terkait kualitas setiap bahan-bahan kain yang ditunjukkan, dari segi harga juga bisa dibilang murah atau sepadan dengan kualitas jersey futsal yang saya dapatkan, dengan bahan kain yang bagus tidak panas dan tidak cepat bau, dari sablon juga bagus dan jahitannya juga rapi. Dari segi waktu penyelesaian juga cepat dan amanah sesuai dengan waktu yang telah diperkirakan atau ditentukan di awal”¹²

Ditambah pernyataan dari Moh Raisul Amin selaku konsumen dari Straight Away

memberikan pernyataan pengalamannya saat memesan atau membeli di Straight Away

berikut hasil wawancaranya:

“Sepengalaman saya waktu membuat atau memesan jersey futsal tim saya di Straight Away untuk dari segi hasil jerseynya sangat bagus jahitannya rapi, sablonnya juga bagus dan kain yang digunakan juga bagus adem tidak panas

¹⁰Khairul Muttakin, selaku konsumen Straight Away, Wawancara langsung, (Pamekasan, 7 Maret 2024)

¹¹Alamsyah, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 7 Maret 2024)

¹²Ardiansyah, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 7 Maret 2024)

sesuai dengan apa yang saya atau tim saya inginkan, dari segi tempatnya Straight Away cukup bagus, nyaman dan juga bersih. Dari segi pelayanan menurut saya cukup baik dan juga ramah saat saya mengkonfirmasi perubahan desain dianggapi dengan baik serta waktu saya ingin melakukan pemesanan dan tanya-tanya terkait macam-macam bahan kain juga dianggapi dengan baik serta diberikan pilihan bahan-bahan kain dan juga dijelaskan kelebihan dan kekurangan setiap bahan kain yang diperlihatkan. Saat ada pengunduran waktu penyelesaian atau waktu pengambilan pihak Straight Away juga mengkonfirmasi dan juga meminta maaf ke saya atas pengunduran waktu tersebut dengan memberi tahu alesannya kenapa waktu penyelesaian atau pengambilannya diundur. Waktu pengambilan dan pelunasan jersey saya juga mendapatkan bonus free satu jersey futsa karena waktu melakukan pemesanan jersey kebetulan lagi ada promo”¹³

Ditambah juga pernyataan dari Rofiky selaku konsumen dari Straight Away memberikan pernyataan pengalamannya saat memesan atau membeli di Straight Away berikut hasil wawancaranya:

“Dari pengalaman saya memesan atau membeli di Straight Away untuk dari segi pelayanan cukup baik dan juga ramah waktu saya ingin memesan saya konsultasi atau mengkonfirmasi lewat WhatsApp yang saya dapatkan lewat link di akun Instagram Straight Away responnya cepat dan juga ramah, saya dilayani dengan baik dibantu dari segi desain juga waktu datang langsung ke storenya juga tempatnya nyaman dan juga bersih disana juga diberikan pilihan bahan-bahan kain yang bisa digunakan dan dijelaskan tentang spesifikasi setiap bahan kain yang diperlihatkan, dari segi hasil baju yang saya dapatkan sangat bagus sesuai dengan apa yang saya pesan dan yang saya inginkan dari segi bahan adem dan juga tebal, sablonnya juga bagus. Dari segi waktu penyelesaian juga sesuai dengan kisaran waktu yang telah dikatakan atau disepakati di awal”¹⁴

B. Temuan penelitian

Berdasarkan uraian dari paparan data diatas dengan wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat dirumuskan beberapa temuan hasil penelitian yang terdiri dari preposisi sebagai hasil kajian dari topik-topik penelitian ini maka peneliti dapat mengambil penemuan penelitian sebagai berikut:

¹³Firmansyah, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 8 Maret 2024)

¹⁴Rofiky, selaku konsumen Straight Away, *Wawancara langsung*, (Pamekasan, 8 Maret 2024)

1. Penerapan strategi pemasaran modern yang dilakukan Straight Away :
 - a. Dalam kegiatan pemasarannya Straight Away memanfaatkan atau menggunakan e-commerce dan juga media sosial seperti shopee, Instagram, TikTok dan juga WhatsApp.
 - b. Straight Away menggunakan *paid ads* atau iklan berbayar dalam strategi pemasarannya.
 - c. Straight Away memiliki Tim analisis dan pengolahan data tersendiri yang mengurus bagian pemasaran online.
 - d. Straight Away dalam pemasaran produknya di *e-commerce* maupun media sosial tidak menggunakan cara atau strategi instan seperti *fake order* dan *copywriting* palsu atau manipulatif.
 - e. Dalam pemasarannya di media sosial Straight Away tidak menggunakan strategi instan seperti membeli pengikut atau followers untuk membesar akun media sosialnya tetapi lebih memaksimalkan biaya pemasarannya.
 - f. Straight Away memberikan pelayanan yang baik dan ramah terhadap para konsumennya.
 - g. Cabang yang dimiliki oleh Straight Away merupakan salah satu bentuk strategi pemasaran agar mudah dikenali dan diakses oleh para konsumen atau bisa disebut *brand awareness*.

C. Pembahasan

1. Strategi Pemasaran Modern Yang Diterapkan Oleh Straight Away Di Jl.

Tumenggungan No.5 Pamekasan.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti dari hasil wawancara dan juga observasi strategi pemasaran merupakan salah satu bagian proses penting dalam menjalankan sebuah usaha atau bisnis, di mana strategi pemasaran merupakan salah satu cara untuk mencapai target atau tujuan dari sebuah usaha atau bisnis, maka dari itu setiap pengusaha atau pebisnis harus mempunyai strategi pemasaran dalam kegiatan usahanya, apalagi di era kemajuan teknologi seperti sekarang yang di mana banyak teknologi yang bisa mendukung kegiatan pemasaran. Strategi pemasaran yang diterapkan atau dilakukan oleh Straight Away yaitu dengan memanfaatkan kemajuan teknologi seperti media sosial, *e-commerce* dan media lainnya sebagai tempat untuk melakukan pemasaran, dalam kegiatan pemasarannya Straight Away lebih berfokus pada pemasaran secara online yaitu melalui Instagram, TikTok dan juga Shopee. Strategi yang digunakan oleh Straight Away untuk membuat para calon konsumen atau target pasarnya tertarik untuk membeli dan menggunakan jasanya yaitu dengan menampilkan visual yang bagus di akun media Straight Away, membuat konten yang menarik dan mereview pesanan kaos atau jersey yang lagi trend yang di produksi oleh Straight Away dan juga memberikan promo atau voucher di bulan-bulan tertentu. Dari segi pelayanan juga menjadi strategi pemasaran bagi Straight Away dalam kegiatan bisnis atau usahanya yang mana pelayanan menjadi hal penting yang diperhatikan oleh Straight Away, karena selain kualitas yang bagus pelayanan yang baik dan ramah juga menjadi salah satu faktor kembalinya suatu pembeli atau konsumen. Selain menerapkan strategi pemasaran yang modern Straight Away juga menerapkan strategi pemasaran secara Islami dalam kegiatan bisnisnya yaitu dengan berusaha mencontoh

sifat Nabi Muhammd SAW dalam berbisnis dan juga memperhatikan atau menerapkan karakteristik dan etika pemasaran dalam Islam seperti jujur dan transparan dalam melakukan transaksi dan menerangkan keadaan produk yang ditawarkan, memberikan pelayanan yang baik dan tidak menghalalkan segala cara untuk mendapatkan keuntungan yang dapat merugikan konsumen.

2. Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap strategi pemasaran modern yang diterapkan oleh Straight Away di Jl Tumenggungan No 5 Pamekasan.

Islam tidak melarang para pengikutnya untuk menikmati gemerlapnya kehidupan di era modern ini, tetapi haruslah tetap bertaqwa, yaitu menjalankan perintah-Nya dan menjauhi larangan-Nya karena hal itu ialah prinsip dasar dalam segala aturan yg diturunkan Allah SWT. insan dibolehkan menikmati kesenangan dunia dengan catatan; pertama, punya niat yang baik, yaitu menggunakan tujuan dan mau mensyukuri nikmat yang di berikan oleh Allah SWT, bukan bertujuan untuk di sombongkan serta pujian, Kedua; tetap dilaksanakan secara seimbang (moderat) sehingga tidak terjebak dalam sikap isyraf (berlebih- lebihan). Islam memberikan catatan yang sangat berharga serta benar-benar unik mengenai aspek khusus wacana kegiatan insan melalui tiga alasan yang pertama, Islam tak mengakui adanya pemisahan antara urusan duniawi dan ukrawi selama seorang mencari keridhaan allah SWT dan mengikuti perintah-Nya dalam melakukan semua aspek aktivitas sehari hari. Yang kedua, seluruh jenis perjuangan seseorang, termasuk usaha yang bertujuan komersial merupakan bagian asal agama kepercayaan. Yang ketiga dalam Islam, semua usaha komersil (termasuk pemasaran nasional ataupun internasional) juga

termasuk pada bentuk aktivitas ibadah.¹⁵

Dalam sebuah perusahaan baik tingkat menengah atau tingkat atas harus mampu bertahan. Salah satu objek terpenting dalam bertahan adalah dengan mempertimbangkan aspek pemasaran. Aspek strategi pemasaran ini tentu harus di sesuaikan dengan strategi yang dapat memberikan keuntungan bagi setiap usaha sebab keputusan seperti itu akan memberikan dampak langsung bagi peningkatan penjualan setiap bisnis yang di jalankan. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasaran untuk mampu melaksanakan kegiatan pemasaran dengan lebih efektif dan kreatif. Hal ini tentu harus dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan. Berdasarkan hal tersebut pemasaran secara syariah memiliki posisi yang sangat strategis karena pemasaran yang di lakukan berdasarkan pada al-Qur'an dan Sunnah Rosulullah SAW.

Straight Away termasuk pada usaha mikro kecil dan menengah yang bergerak di bidang sablon, bordir dan konveksi pakaian atau fashion seperti kaos, jersey, jaket, kemeja dan lainnya. Selain itu, dalam strategi pemasarannya yang menerapkan strategi pemasaran syariah yang masih bersandar dan berpegang teguh pada strategi pemasaran yang di lakukan Nabi Muhammad SAW. Dimana beliau dalam melakukan pemasaran selalu mengedepankan kejujuran, transparan dan tidak ada unsur penipuan. Nabi Muhammad sudah terkenal dengan sikapnya yang selalu berlandaskan pada nilai-nilai syariah Islam seperti Shidiq, Amanah, Tabligh, dan Fathonah. Beliau selalu menerapkan keempat sifat tersebut dalam mengelola bisnisnya.

Maka, berdasarkan segala hasil wawancara, observasi dan segala pernyataan

¹⁵ Moh. Nasuka, "Etika Pemasaran berbasis Islam", *Mukaddimah*, Vol. 17 No. 1, (2011), 12.

terkait strategi pemasaran dalam perspektif hukum ekonomi syariahnya, Straight Away ini sudah bisa di katakan sebagai usaha mikro kecil yang sudah menerapkan nilai-nilai syariah dalam upaya pemasaran dan mempertahankan produknya dengan menggunakan empat variabel dalam bauran pemasaran (marketing mix) dan sudah berdasarkan dengan pemasaran yang di lakukan oleh Nabi Muhammad SAW. Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa dalam buku Manajemen Bisnis Syariah menanamkan nilai dan praktis syariah dalam bisnis kontemporer menyatakan bahwa praktek pemasaran Nabi Muhammad SAW. Bauran pemasaran (Marketing Mix) Antara lain sebagai berikut:¹⁶

Yang pertama Produk (Product), dalam hal ini Nabi Muhammad SAW. Dalam praktek elemen produknya selalu menjelaskan kualitas barang atau produk yang di jualnya. Nabi Muhammad selalu menerapkan sifat jujur, amanah, tabligh, fathonah dalam memasarkan produknya. Sedangkan produk yang di gunakan oleh Straight Away merupakan produk yang benar, baru dan halal. Serta memiliki harga yang bagus sesuai dengan kualitasnya.

Ketika berlandaskan pada sikap jujur, berarti sesuai dengan ucapan, keyakinan serta perbuatan yang berdasarkan ajaran Islam. Allah selalu memebrihtahkan umatnya agar selalu bersikap jujur dalam segala sesuatu. Hal ini sejalan dengan Firman Allah dalam Al-quran surah At-Taubah ayat 119.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kamu kepada Allah dan*

¹⁶ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 358-361.

*hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar.*¹⁷ (Q.S. At-Taubah : 119).

Berdasarkan perspektif syariah, nilai-nilai Islam yang terkandung di dalamnya menganjurkan kepada kita agar selalu bersikap jujur dalam memasarkan produk yang kita jual. Produk yang di pasarkan haruslah dengan produk yang halal dan memiliki manfaat yang benar juga serta kualitasnya juga baik. Hal ini berdasrkan Sunnah Nabi Muhammad SAW.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang di lakukan oleh peneliti, Strategi yang di terapkan dalam pemasaran yang di lakukan oleh Sraight Away di *e-commerce* maupun media sosial tidak menggunakan cara atau strategi instan seperti *fake order* dan *copywrriting* palsu atau manipulatif. Strategi pemasaran Straigh Away tidak hanya mengacu pada strategi pemasaran secara umum tetapi juga berdasarkan etika bisnis Islam dalam hal ini pemasaran yang di lakukan oleh Straigh Away mengedepankan saling ridha dalam kegiatan transaksi, mengedepankan sikap jujur dan transparan dalam memberitahu konsumen tentang spesifikasi produk yang di jual. Tidak hanya dalam cakupan itu saja, Straigh Away juga tidak memberikan keterangan palsu kepada konsumen dan selalu berusaha bersikap ramah dalam melayani para konsumen. Termasuk dalam menerapkan strategi pemasaran kita lebih memaksimalkan biaya marketing dari pada melakukan strategi instan seperti fake order, membeli followers, dan meberikan keterangan kualitas produk yang manipulatif karena strategi seperti itu akan merusak integritas brand atau merk kita sendiri.

Pernyataan atau keterangan diatas sudah menggambarkan strategi

¹⁷Q.S At-Taubah [9]: 119.

pemasaran Islam yang juga di lakukan oleh Nabi Muhammad SAW. Yaitu mengedepankan kejujuran dan terjaga kualitas produknya. Hal ini sejalan dengan hadist Nabi Muhammad SAW. Bersabda : *“Hendaklah kamu berbuat jujur (benar) karena kejujuran akan mengantarkan kamu kepada kebaikan. Dan kebaikan akan mengantarkanmu kedalam surga. Dan jauilah sifat kidzib (dusta) karena dusta itu akan mengantarkan mu kepada keburukan, niscaya kan mengantarkanmu ke neraka.”* (H.R Bukhori).

Tidak hanya itu, produk yang di pasarkan oleh Straight Away dapat di percaya memiliki kualitas yang baik. Ketika konsumen yang melakukan pemesanan secara langsung juga bisa melihat kesesuaian bahan yang di buat sesuai dengan bahan yang di tampilkan di pemasaran secara online. Pihak Straight Away juga telah memberikan penjelasan dengan benar sesuai dengan produk yang ada dalam memasarkan. Seperti penampilan foto atau video yang di lakukan di sosial media.

Dari data yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dengan CEO straight Away bahwa Straight Away tidak menerapkan atau melakukan strategi fake order maupun memberikan deskripsi yang manipulatif. Berdasarkan data hasil wawancara tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa sikap dan tindakan yang di lakukan oleh pihak Straight Away sudah sejalan dengan nilai-nilai syariah seperti yang di lakukan oleh Nabi Muhammad SAW. Yaitu sikap Amanah dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam Al-quran surah Al-Mu'minin ayat 8 :

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ^٧

Artinya : “Dan (Sungguh beruntung) orang yang memelihara amanat-amanat dan janjinya.”¹⁸ (Q.S Al-Mu’minun: 8)

Dalam hal ini, sesuai dengan data yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara terkait dengan keunggulan-keunggulan produk yang dipasarkan secara ramah, sopan dan sesuai dengan kondisi produknya. Penerapannya juga menyampaikan keunggulan barang serta kekurangan barang tersebut dengan baik. Dari data yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dan juga observasi terkait dengan masalah komplain dari konsumen yang benar-benar di layani sampai tuntas dan penuh tanggung jawab apabila ada kekeliruan dalam produk atau barang yang di jual. Sehingga, hal ini memiliki dampak positif dari pelanggan dan tentu memiliki daya tarik juga ketika memberitahukan kualitas keunggulan barang dan kekurangan barang pada produknya.

Maka berdasarkan observasi diatas dapat dikatakan bahwasanya Straight Away telah menerapkan sifat Tabligh dalam strategi pemasarannya.

Straight Away juga selalu membuat kreatifitas dan inovasi baru yang membuat produknya berbeda dengan toko lainnya, misalnya seperti menampilkan visual yang bagus dan menarik di akun media sosialnya, membuat konten tentang *review* kaos atau jersey yang lagi trend, memberikan promo atau *vocher* di bulan-bulan tertentu, bekerjasama dengan *selebgram* atau *influencer*, mengadakan *event* olahraga dan mencantumkan *merk* atau logo disetiap produk yang produksi sebagai bentuk *brand awaranes*.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka dapat dikatakan bahwasanya strategi

¹⁸Q.S Al-Mu’minun [23]: 8.

seperti ini sudah mengemban sifat Rasulullah dalam berbisnis. Yaitu sifat fathanah yang mengartikan sebagai kreatif dan inovatif. Strategi diatas tentu di bolehkan dalam Islam asal tidak melakukan penipuan dan pemalsuan terhadap kualitas barang. Sehingga tindakan ini di golongkan pada sifat fathonah (cerdas, kreatif).

Yang kedua Harga (Price), dalam penepatan harga, penjual tidak boleh mementingkan keinginan sendiri, tetapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat atau konsumen. Harga merupakan suatu ukuran mengenai mutu suatu produk, harga maupun jumlah uang yang di butuhkan pembeli untuk memperoleh barang dan pelayanan. Jika dalam ekonomi barat ada taktik penetapan harga dengan istilah seperti "*skimming price*" namun, di dalam ajaran syariah sendiri tidak di benarkan mengambil keuntungan sebesar-besarnya, Islam memberikan masukan agar dalam mengambil keuntungan itu sewajarnya. Islam juga melarang melakukan perang harga dengan niat menjatuhkan pesaing, tetapi Islam menganjurkan kita untuk bersaing secara adil dengan memberikan keunggulan pada produk baik dalam segi kualitas maupun dari segi pelayanannya.

Penerapan harga yang di lakukan oleh Straight Away dalam memasarkan produknya tentu tiap tahunnya tidak mungkin stagnan pada harga tetap. Hal ini karena pihak Straight Away melakukan penjualan dengan harga yang menyesuaikan terhadap harga kain. Sehingga kualitas barang yang dimiliki tentu juga menyesuaikan dengan kualitas kain yang ada. Dalam menaikkan harga tentunya pihak Straight Away menyesuaikan dengan harga bahan seperti kain yang berkualitas dan tidak merugikan orang lain.

Nilai-nilai syariah yang terkandung di dalamnya adalah penerapan harga yang menyesuaikan dengan kualitas produknya, sehingga konsumen tidak akan mengeluh ketika menaikkan harga, karena sudah menyesuaikan dengan kualitas yang ada pada produk tersebut. Intinya, meningkatnya harga produk yang di jual tiap tahunnya dikarenakan bahan baku yang digunakan dalam menciptakan suatu produk atau barang juga meningkat. Hal ini tidak akan menentu seberapa presentasinya naiknya harga tersebut.

Strategi tersebut di perbolehkan dalam Islam, karena di dalamnya tidak terjadi unsur penipuan atau pemalsuan produk. Tanpa adanya kejujuran dalam dunia usaha atau bisnis, maka hal tersebut tidak akan berjalan lancar dan barokah. Oleh kare itu, sifat yang terpenting bagi seorang pembisnis adalah kejujuran.

Straight Away dalam memasarkan secara online selalu menerapkan harga sesuai sama kualitas produknya, hal ini seperti yang telah di ungkapkan diatas. Jika dilihat dari harga pastinya akan memiliki kekurangan dan kelebihan masing-masing dan jika produk yang di jual tidak sesuai dengan keterangan di gambar maka barang dapat di kembalikan dan pelanggan bisa mengajukan komplain dan jika benar produk tidak sesuai maka pihak Straight Away akan mengatinya. Oleh karena itu, Straight Away dapat dikatakan sudah menerapkan sifat amanah (dapat di percaya) dalam memasarkan produknya. sehingga konsumen merasa puas dan nyaman dalam segi pelayanan yang diberikan, selain itu tidak ada pihak yang merasa di rugikan.

Yang ketiga Tempat (Place) dalam hal ini tempat kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran di antaranya adalah lokasi,

saluran distribusi, persediaan, transportasi, dan logistik. Maka, strategi distribusi itu penting dalam upaya perusahaan dalam melayani konsumen tepat waktu dan tepat Sasarannya.¹⁹

Saluran distribusi pada Straight Away ini telah memiliki bangunan sendiri, ruangnya cukup luas dan memadai serta memberikan kenyamanan bagi para karyawan serta konsumen yang membeli di tempat. Adanya tempat parkir yang cukup luas dan layak. Data penyaluran yang di gunakan menggunakan dua data yaitu dengan pemasaran secara offline dan online dengan menggunakan E-commerce dan media social seperti aplikasi Shopee, Instagram, TikTok dan juga WhatsApp. Perspektif syariah yang dapat dilihat adalah saluran yang di pergunakan tidak bertentangan dengan ajaran Islam, yaitu tempat penjualannya tidak di persengketakan dan tidak bermasalah secara hukum. Straight Away menyediakan tempat yang nyaman dan dapat di percaya keamanannya. Oleh karena itu, tarif yang di pergunakan dalam pemesanan online juga menyesuaikan dengan kota tujuan dan masing-masing daerah.

Di dalam al-qur'an secara tegas memerintahkan kepada manusia agar bersikap jujur, tulus, ikhlas dan benar dalam menjalankan setiap aktivitas kehidupan, termasuk dalam berbisnis. Jika tipu daya, kebohongan dan pemalsuan barang dalam berbisnis dikutuk berat dan sangat dilarang, maka sikap jujur dan adil dalam berbisnis sangat di perintahkan bahkan di anjurkan untuk di lakukan dengan mutlak. Dalam hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surah Al-Anfal, ayat 8 sebagai berikut:

¹⁹Kamsir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2010), 23.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنِيكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rosul (Muhammad) dan juga janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang di percayakan kepadamu sedangkan kamu mengetahuinya.”*²⁰ (Q.S Al-Anfal [8] : 27).

Dalam penempatan lokasi yang di bangun, CEO Straight Away selalu bersikap komunikatif sehingga bisa memperoleh tempat yang strategis untuk melakukan pemasaran. Hal ini dapat di katakan tempat ini dapat dikunjungi dan mudah di lihat di jalan umum kota. Selain itu, tempat ini juga bisa di jangkau melalui beberpa media sosialnya seperti TikTok dan Instragram. Semua karyawan dalam bekerja menanamkan nilai-nilai akhlakul karimah dan juga mengedepankan akhlak yang baik saat melayani konsumen, seperti berpenampilan sopan, bertutur kata yang baik dan ramah serta berisikap ramah dan santun, dan berkomunikasi dengan baik dengan customer.

Strategi dan sikap seperti ini sudah mencerminkan Strategi dan sikap Rosulullah dalam melakukan perjuangannya dulu. Allah berfirman dalam Surah Al-Ahzab ayat 70-71. Sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ۗ ۷۰ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ

ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ ۖ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ۗ ۷۱

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang baik dan benar, niscaya Allah akan memperbaiki*

²⁰Q.S Al-Anfal [8]: 27.

bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. Dan barang siapa yang menaati Allah dan Rosul-Nya maka sesungguhnya ia telah mendapatkan kemenangan yang besar."²¹ (Q.S Al-Ahzab : 70-71).

Yang keempat Promosi (Promotion), Promosi merupakan salah satu strategi terpenting dalam memasarkan produk, promosi dilakukan dengan cara menyebar informasi, mempengaruhi dan meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produk yang dijual agar menarik calon pembeli untuk membeli produk tersebut. Kegiatan promosi ini dapat dilakukan dengan cara periklanan (advertising), promosi penjualan, publisitas dan penjualan secara pribadi (Personal selling). Dalam hal ini, media promosi yang dilakukan oleh Straight Away adalah dengan penerapan deskripsi yang nyata yang diberikan sebagai media promosi kepada pelanggan ataupun calon pelanggan, sikap ini merupakan sikap jujur dalam melakukan pemasaran. Ketika melakukan unggahan atau upload foto, video tentang produknya, pihak Straight Away selalu memperhatikan bahan/kain, ukuran dan detail motif dari masing-masing produk.

Di kutip dari sebuah skripsi yang ditulis oleh Shofiyah di mana di dalamnya membahas mengenai Hadist yang bersangkutan dengan kejujuran, dengan ini Islam menganjurkan untuk bersikap jujur dan amanah dalam berdagang, baik dari cara memproduksi, menjual dan pelayanannya, dalam sebuah hadist dikatakan bahwasanya ; "Pedangang yang jujur dan dapat di percaya (Penuh Amanah) adalah bersama para nabi, orang-orang yang membenarkan risalah nabi (Shiddiqin) dan para syuhada (orang yang mati syahid)" (HR. At-Tirmidzi).²²

²¹Q.S Al-Ahzab [33]: 70, 71.

²² Shofiyani Yusuf, Penerapan Strategi Pemasaran Syariah Dalam Mempertahankan Bisnis Produk Masker Lain Di

Sifat amanah memiliki arti dapat di percaya. Sesuai dengan objek yang di teliti dalam memasarkan produknya Straight Away menerapkan sistem yang benar adanya. Artinya semua yang di tampilkan di sosial media atau yang ada di tempat barang yang di jual tentu sesuai dan promosi yang di lakukan tidak di lebih-lebihkan dan tidak di kurangi. Untuk bersaing dengan perusahaan lain, Straight Away juga tidak menjelek-jelekan pasar pesaing untuk mendapatkan pengakuan oleh masyarakat. Promosi yang di lakukan juga transparan dan tidak menipu seperti melakukan fake order dan lain sebagainya. Sehingga hal ini dapat dikatakan sudah sesuai dengan sifat Amanah dalam konteks syariat Islam. Berdasarkan data yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dan juga observasi promosi yang di lakukan oleh Straight Away baik secara online ataupun offline Straight Away selalu menampilkan produk yang sesuai dengan yang ada dengan jujur. Tidak hanya itu, dalam segi pelayanan karyawan yang ada di Straight Away sudah melayani dengan baik dan sopan. Hal ini di lakukan agar konsumen baru atau lama merasa puas dan nyaman untuk belanja di tempat Straight Away.

Berdasarkan paparan di atas, maka dapat di simpulkan bahwasanya sifat atau sikap yang di terapkan oleh Straight Away dapat di nyatakan tidak bertentangan dengan syariat Islam baik dari segi pelayanan, penjualan dan cara produksinya. Hal ini sudah juga tercermin sebagai tindakan penjualan yang sesuai dengan syariat Islam.