

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data dan Temuan Penelitian

1. Potret Strategi Marketing Syariah Yang Diterapkan Oleh Penjual Sayur Keliling Dalam Meningkatkan Penjualan di Desa Larangan Perreng Sumenep

Paparan data yang didapat oleh peneliti tentang strategi marketing syariah yang dilakukan serta dilaksanakan oleh pedagang sayur di Desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep dalam menjual sayuran serta dagangannya yaitu dengan cara menjual barang-barang yang masih segar dan baru sehingga para pelanggan merasa nyaman dan terus membeli sayuran, ikan, dan barang-barang kebutuhan rumah tangga yang lain, seperti yang disampaikan oleh Ahmad Mawardi, sebagai berikut:

“Sejak saya berjualan sayuran dan menjadi pedagang keliling prinsip saya yaitu ingin menjual barang-barang yang bagus, menjual sayuran, buah-buahan, ikan dan barang jualan yang masih baru dan masih segar tujuannya tiada lain agar para pelanggan saya merasa nyaman dan puas atas barang-barang yang sudah dibeli.”¹

Selain itu menurut Hosniyah, dalam menjual sayuran dan kebutuhan pokok lainnya strategi yang ampuh dalam memasarkan yaitu harus setia menjualkannya sampai ke plosok-plosok, kerumah-rumah warga langsung dan tetap mencari pelanggan yang baru agar semua jualan sampai habis. Seperti yang telah disampaikan dan dipaparkan oleh Ibu Hosniyah yaitu:

“Saya berjualan setiap hari dan harus mencari konsumen baru dengan cara keliling kerumah-rumah masyarakat, menawarkannya kepada para ibu rumah tangga, gdn

¹ Alimatul Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Mawardi Penjual Sayur Keliling* (Sumenep, 2024).

melayani para konsumen dengan baik, kalau misalkan ada konsumen yang kekurangan uang dalam membayar saya kasih hutang dulu, tapi saya beri catatan besok lusa sudah harus bayar. Saya juga memberikan harga diskon jika ada konsumen yang membeli dengan jumlah yang banyak.”²

Berdasarkan pemaparan Ahmad Mawardi dan Ibu Hosniyah maka dapat disimpulkan bahwa dalam melaksanakan pemasaran syariah dalam menjual setiap jualan pedang sayur keliling di Desa Larangan Perreng Pragaan dengan cara menjual barang-barang yang bagus, mencari sayuran dan buah-buahan yang masih segar serta memasarkannya kepada rumah-rumah para pelanggan langsung. Selain itu strategi yang lebih ampuh yaitu terus mencari para pelanggan yang baru. Dan menawarkannya kepada para ibu rumah tangga yang tidak sempat ke pasar, serta memberikan diskon jika konsumen membeli dengan jumlah yang banyak.

Selaras dengan yang disampaikan dengan Ahmad Mawardi, peneliti mengamati pada hari Rabu 15 Mei 2024 bahwa para pedagang sayur keliling Desa Larangan Perreng memasarkan dan menjual sayuran yang masih segar sehingga para pelanggan bisa merasa puas.³ Dengan strategi menjual sayuran yang masih segar dan bagus para pedagang keliling sangat diminati oleh para pelanggan.

Lebih dari itu pelaksanaan dari strategi pemasaran syariah terus berkembang, selain melayani dengan baik maka para pedagang sayur keliling harus menghindari hal-hal negatif serta jika ada barang yang rusak, sayur yang layu atau barang jualan yang tidak habis terjual maka pedagang sayur harus mengatasinya dengan cerdas agar para pelanggan tetap bisa setia membeli. Seperti yang dipaparkan oleh pedagang sayuran Qoidah, yaitu:

“Jika barang tersebut seperti snack dan makanan yang masih awet hingga berbulan-bulan saya jual kembali, namun kalau sudah rusak saya buang saja atau saya bagikan

² Alimatul Hasanah, *Wawancara Dengan Hosniyah Pedagang Sayur Desa Larangan Perreng* (Sumenep, 2024).

³ Observasi, Pengamatan peneliti terhadap strategi pemasaran syariah Desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep, Rabu 15 Mei 2024.

saja pada tetangga yang punya ternak sapi untuk di berikan pada sapinya, kalau misalkan sayuran yang sudah layu saya buat berbagai olahan masakan sehingga bisa dijual kembali pada keesokan harinya. sedangkan masakan yang basah harus habis hari ini juga tidak boleh nunggu besok lagi karena akan basi.”⁴

Senada dengan pemaparan Qoidah, Bapak Ahmad Murtadi menyampaikan bahwa jika ada sisa-sisa rempah-rempah yang belum terjual maka ketika sampai di rumah harus direndam kedalam air agar tetap menjaga kualitas barang jualan, seperti yang disampaikan yaitu:

“Untuk menjaga kualitas jualan saya, jika barang yang tidak laku maka jika berupa snack dan rempah-rempah yang masih bagus saya jual kembali keesokan harinya, tapi jika sayuran yang sudah layu seperti kangkung setelah sampai di rumah saya rendam di bak yang berisikan air sehingga keesokan harinya sudah segar kembali dan sudah bisa dijual kembali.”⁵

Berdasarkan penuturan Qaidah dan Ahmad Murtadi maka dapat disimpulkan bahwa dalam menjaga kualitas produk jualan para pedagang sayuran keliling harus memiliki cara cerdas agar produk tetap bagus dan segar, contohnya jika bahan-bahan rempah-rempah yang tidak laku maka pedagang akan merendamnya kedalam air agar tetap segar jika berupa sayuran atau buah-buahan yang sepat busuk maka akan diolah menjadi berbagai olahan makan yang bisa dijual ke esokan harinya.

Menjaga kualitas merupakan salah satu ciri dari sifat kejujuran oleh karena itu para pedagang harus terus menjaga kualitas produk jualan, seperti yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis yaitu menerapkan sifat *sidiq*, amanah, *tabligh* dan *fatonah* sehingga menghasilkan bisnis yang bisa untung di dunia dan akhirat, seperti motto “*The world is not enough*” atau Dunia tidak cukup, dengan arti luas dunia tidak akan cukup karena setiap manusia hidup di akhirat nantinya. Paparan data hasil wawancara peneliti

⁴ Alimatul Hasanah, *Wawancara Dengan Qoidah Penjual Sayur Keliling Di Desa Larangan Perreng* (Sumenep, 2024).

⁵ Alimatul Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Murtadi Penjual Sayur Keliling* (Sumenep, 2024).

dengan para pelaku pedagang sayur keliling di Desa Larangan Perreng yaitu para pedagang memiliki motivasi besar berwirausaha dalam menjual sayuran dan kebutuhan pokok masyarakat yaitu ingin meniru salah satu perilaku Nabi Muhammad SAW dengan sifat jujur dan amanah.

Ahmad sebagai salah satu selaku pedagang keliling sayur di Desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep, menyatakan bahwa prinsip kejujuran sangat menentukan terhadap pemasaran dan penjualan setiap produk pedagang sayur keliling seperti dalam menjual ikan atau ayam potong maka saya memang memilih ikan dan ayam potong yang segar dan timbangannya pas atau sesuai. Hal ini sesuai dengan pemaparannya Ahmad, yaitu:

“Berjualan harus jujur, maka ketika saya berjualan sayuran, ikan, kebutuhan pokok, dan kebutuhan rumah tangga yang lain maka saya sangat memperhatikan kejujuran seperti takaran yang pas dan akurat, tujuannya tidak lain yaitu agar para pelanggan saya merasa senang dan percaya dengan setiap produk yang saya jual. Jika pelanggan saya percaya kepada saya maka mereka akan terus membeli kepada saya dan bisa menjadi pelanggan setia.”⁶

Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara dengan Ahmad maka peneliti bisa mengambil data bahwa kejujuran sangat penting digunakan dalam memasarkan setiap produk para pedagang sayur di Desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep tujuannya yaitu untuk menjaga para pelanggan agar tetap setia membeli. Adanya pelayan para pedagang yang mengutamakan kejujuran, produk yang segar dan bagus mampu menjadi cara dan strategi yang ampuh dalam memasarkan sayuran dan produk jualan yang lain dari setiap barang jualan pedagang Desa Larangan Perreng. Ibu Ningsing juga menambahkan, seperti yang dipaparkan dalam wawancara dibawah ini yaitu:

“Saat berjualan saya juga harus ramah dan hambel serta harus bisa memenuhi setiap keperluan para pelanggan seperti halnya ketika ada pelanggan yang tiba-tiba menelfon dan memesan sesuatu seperti daging sapi segar yang bagus 5 kg, maka

⁶ Alimatul Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Penjual Sayur Keliling* (Sumenep, 2024).

saya harus bisa mencari pesanan daging sapi 5 kg yang benar-benar segar dan bagus agar pelanggan percaya kepada saya.”⁷

Selain itu salah strategi yang ampuh dalam memasarkan produknya penjual sayur keliling menetapkan harga dengan harga yang relative murah, dan terjangkau, yaitu dengan berdasarkan harga pokok di pasar kemudian mengambil keuntungan. tujuannya agar konsumen merasa puas dan saling diuntungkan. Berdasarkan wawancara dengan ahmad murtadi:

“dalam menentukan harga Saya sesuaikan saja dengan harga kulakan di pasar, dan mengambil keuntungan dari sana. Jadi saya menetapkan harga produk itu dari melihat harga pokok di pasar”

Senada dengan pemaparan yang disampaikan hosniyah bahwa dalam menentukan harga yaitu dengan melihat harga pokok di pasar sekaligus mengambil keuntungan. Dan juga berdasarkan kualitas produk yang di pasarkan.

“Saya menetapkan harga berdasarkan kualitas barang jika barang bagus maka saya jual dengan harga yang lebih tinggi ketimbang barang yang berkualitas buruk, tetapi tetap melihat harga pokok sekaligus mengambil keuntungan”

2. Potret Tantangan Marketing Syariah Penjual Sayur Keliling Dalam Meningkatkan Penjualan di Desa Larangan Perreng Sumenep

Setiap bisnis dan usaha pasti ada tantangannya, begitu pula dengan menjadi pedagang sayuran keliling, salah satunya yaitu cepat busuknya jualan sayur-sayuran ketika tidak terjual dengan waktu yang agak lama, maka hal ini akan menjadi masalah dan tantangan tersendiri. Seperti pemaparan pedagang Ahmad Mawardi yaitu:

“Tantangan yang paling tampak kepada saya ketika jualan sayur keliling yaitut jika ada barang yang belum habis terjual dan membusuk sehingga tidak bisa dijual kembali, hal ini membuat saya kerugian. Sehingga jika ada barang yang cepat

⁷ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Penjual Sayur Keliling*.

busuk belum terjual semua maka saya harus mengolahnya agar bisa tetap menjadi uang.”⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang Mawardi maka tantangan utama seorang pedagang sayur keliling yaitu ketika barangnya tidak laku semua dan barang-barang tersebut cepat busuk maka para pedagang sayur bisa mengalami kerugian. Selain itu pedagang sayur keliling juga tertantang agar bisa membuat barang-barang yang tidak laku yang cepat busuk agar diolah menjadi produk jadi atau olahan jajanan yang bisa dijual dan bisa menutupi kerugian tersebut.

Hosniyah selaku sesama pedagang sayur keliling juga menambahkan bahwa selain tidak terjualnya semua dagangan, yang menjadi tantangan yaitu ada beberapa pelanggan yang bandel dalam membayar atau para pelanggan tidak membayar barang yang dibeli dengan waktu yang sangat lama, oleh karena itu para harus sabar dalam menagihnya agar pelanggan yang mempunyai hutang membayarnya. Pemaparannya yaitu:

“Jika barang jualan tidak laku maka hal ini menjadi tantangan apalagi jika barang-barang yang mudah busuk, akan tetapi selain itu ada tantangan yang lebih serius yaitu ketika ada pelanggan yang suka hutang atau bandel dalam membayar sehingga perilaku pelanggan ini bukan hanya membuat rugi tetapi juga menguras energi, jadi saya harus terus mencari cara menagihnya dengan cara yang baik agar pelanggan yang mempunyai hutang mau membayar dan terus mendoakannya agar mereka dilancarkan rejekinya dan bisa membayar hutangnya kepada saya.”⁹

Berbeda dengan paparan data yang disampaikan oleh pedagang Mawardi dan Hosniyah, Bapak Ahmad Murtadi memaparkan bahwa:

“Ketika saya berjualan sayur keliling yang menjadi tantangan yaitu ketika ada barang yang hilang atau terjatuh karena itu saya akan rugi, kemudian ada yang bilang jualannya kok itu-itu saja jualannya, maka untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang mau produk yang berbeda maka saya harus nambah modal lagi

⁸ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Mawardi Penjual Sayur Keliling*.

⁹ Hasanah, *Wawancara Dengan Hosniyah Pedagang Sayur Desa Larangan Perreng*.

untuk membeli barang tambahan untuk dijual dan saya harus lebih kreatif lagi berdagang.”¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara diatas, peneliti mendapatkan data bahwa tantangan lain dari seorang penjual sayur keliling dalam memasarkan produknya yaitu seperti adanya barang yang hilang atau barang yang terjatuh di jalan, selain itu para pelanggan banyak maunya sehingga para pedagang harus bisa menjual barang-barang yang tidak menoton atau itu-itu saja, karena dari tiga hal ini bisa menjadikan para pedagang mengalami kerugian atau bisa membuat para pedagang menambah modalnya agar bisa menjual produk-produk yang berbeda dan disukai oleh para pelanggan.

Ahmad pedagang sayur di Desa Larangan Perreng juga menambahkan bahwa tantangan sekarang itu semakin banyaknya para penjual sayur keliling sehingga para pedagang harus kreatif, ini sesuai dengan apa yang disampaikannya kepada peneliti yaitu:

“Tantangan saya dalam memasarkan sayur keliling yaitu barang jualan belum habis terjual semua dan sudah rusak sehingga tidak layak konsumsi. Kemudian Persaingan yang semakin banyak jadi saya harus lebih kreatif dari penjual yang lain”.¹¹

Pemaparan yang disampaikan oleh Ahmad ini selaku pedagang sayur menyatakan bahwa saat ini selain barang jualan yang tidak habis dan rusak sehingga sulit untuk dijual kembali yang menjadi tantangan tetapi adanya para pedagang baru yang semakin banyak bermunculan juga menjadi tantangan tersendiri sehingga para pedagang harus kreatif dan terus memberikan layanan yang membuat para pelanggan suka, oleh karena itu sangat penting terus belajar agar bisa lebih memahami keinginan para pelanggan dan bisa

¹⁰ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Murtadi Penjual Sayur Keliling*.

¹¹ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Penjual Sayur Keliling*.

menjadikan pedagang itu disukai serta lebih dipilih oleh para pelanggan seperti lebih cepat, lebih ramah, lebih bagus barang julannya dan lain-lain sehingga pedagang sayur ini mempunyai penciri lebih dibandingkan dengan pedagang yang lain.

Pada Hari Kamis tanggal 16 Mei 2024 peneliti juga mengamati bahwa sudah semakin banyaknya para pedagang keliling di Desa Larangan Perreng Sumenep, selain itu masyarakat sekarang juga banyak maunya dalam membeli sayuran kalau tidak segar mereka tidak mau membeli.¹² Maka hal ini sangat menjadi tantangan tersendiri dimana sekarang juga sudah bermunculan toko-toko yang juga menyediakan barang-barang sayuran, ikan, tahu tempe dan lauk pauk yang juga menjadi pesaing para pedagang sayuran keliling.

Merujuk pada hasil wawancara dan hasil pengamatan peneliti maka di dapatkan data penelitian bahwa tantangan dalam melaksanakan strategi marketing syariah para pedagang sayur di Desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep masing-masing pedagang mengalami tantangan yang berbeda-beda diantara tantangan tersebut yaitu jika ada barang dagangan yang tidak laku dan cepat busuk maka tantangan pedagang harus bisa mengolahnya menjadi barang yang bisa dijual, jika pelanggannya banyak yang berhilang maka tantangannya pedagang harus sabar menagih hingga lunas, jika para pelanggan banyak maunya maka pedagang harus bisa berkreasi untuk memenuhi semua kebutuhan pelanggan karena hal itu menjadi peluang dan tantangan untuk mendapatkan hasil yang lebih, dan jika para pedagang baru bermunculan maka pedagang harus memberikan layanan lebih sehingga para pelanggan tidak pindah kelain hati atau pedagang lain.

¹² Observasi, Pengamatan Peneliti Melihat Semakin Banyaknya Para Pedagang Sayur Keliling, Larangan Perreng 16 Mei 2024.

B. Pembahasan

1. Strategi Marketing Syariah Yang Diterapkan Oleh Penjual Sayur Keliling Dalam Meningkatkan Penjualan di Desa Larangan Perreng Sumenep

Strategi pemasaran syariah yang digunakan penjual sayur keliling di desa larangan perreng dalam meningkatkan penjualannya terdiri dari lima bagian diantaranya sebagai berikut:

a. Pemilihan pasar.

Pemilihan pasar merupakan strategi utama dalam menjalankan pemasaran, untuk memasarkan barang dagangan harus memilih pasar yang tepat, dan lokasi yang strategis, sehingga memudahkan pembeli untuk menjangkau dan mengunjunginya, dan juga lokasi yang ramai dengan masyarakat, kemudian memasarkannya kepada para ibu rumah tangga yang tidak sempat ke pasar.

Menurut Pandangan Islam dalam berbisnis merupakan bagian dari muamalah. Oleh karena itu, bisnis tidak bisa dilepaskan dari hukum-hukum serta aturan-aturan yang mengatur muamalah. Persaingan bebas yang menghalalkan berbagai cara adalah satu praktik yang bertentangan dengan hukum Islam, dan harus ditinggalkan. Persaingan yang harus tetap dijalankan yaitu bersaing secara sehat dan tidak saling menjatuhkan barang atau produk yang diperjual belikan oleh para pesaing. Hal ini yang tertera dalam pemasaran syariah dan hal ini menjadi salah satu dasar para pedagang mencari nafkah dengan berjualan sayuran segar dan kebutuhan pokok lainnya dengan cara berkeliling kampung dan plosok-plosok, terutama memasarkan kepada para ibu rumah tangga yang tidak sempat ke pasar, anaak-anak dan orang tua agar semua produk yang dijual habis dibeli oleh para pelanggan atau pelangga baru.

Pemasaran menjadi *kartu as* dalam melakukan bisnis, untuk menjadi *entrepreneurship* handal dan sukses, serta dalam menjalankan berwirausaha. Apalagi tahun 2024 sudah bertebaran dan lagi marak maraknya tumbuh *ecommerce* yang bisa dan mampu memberikan layanan secara elektronik untuk bertransaksi menjual serta membeli segala kebutuhan masyarakat tanpa kenal waktu, tempat dan jarak. Maka para pelaku usaha tradisional sangatlah terganggu dan bahkan bisa mati suri jika tidak bisa berubah mengikuti perkembangan teknologi dan zaman yang serba canggih. Salah satu pelaku usaha konvensional yang menarik untuk diperjelas peran dan kontribusinya yaitu para pedagang sayur keliling, kenapa mereka dengan semangat memasarkan jualannya dengan peralatan seadanya ke pelosok-pelosok, langsung ke rumah-rumah warga berjualan dan tanpa mengenal laki-laki dan perempuan semuanya bisa berwirausaha.

Fahrurrozi memaparkan dalam salah satu penelitiannya bahwa *entrepreneurship* harus dikuatkan serta menumbuh kembangkan kepada umat Islam utamanya para generasi milenial, dengan alasan saat ini sudah memasuki zaman dan era revolusi industri setidaknya 4.0,¹³ Allah SWT telah berfirman dalam al-Quran Q.S al-Jumuah ayat 10, “*Bahwa apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi: dan carilah karunia Allah SWT dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.*” Adanya ayat ini memaparkan bahwa bekerja atau berusaha bukan sekedar aktifitas duniawi akan tetapi juga bisa menjadi jalan untuk kebahagiaan akhirat atau sebagai investasi akhirat dengan cara bekerja dan berwirausaha untuk mencari ridha Allah SWT.

b. Perencanaan produk.

¹³ Fahrurrozi.

Perencanaan produk adalah sesuatu yang harus diperhatikan dalam menjalankan pemasaran, produk yang menjadi kebutuhan masyarakat dan produk yang cepat laku merupakan pemilihan produk yang tepat untuk dipasarkan. sayuran yang segar merupakan salah satu kebutuhan masyarakat yang di konsumsi setiap hari, selain rasanya yang enak, juga menyehatkan.

Romadhoni dan Iqbal menyebutkan dalam penelitiannya bahwa dalam melaksanakan strategi pemasaran yang harus pahami juga yaitu objek pemasaran sehingga ketika memasarkan tidak salah sasaran.¹⁴

Strategi pemasaran syariah dilakukan tiada lain untuk meningkatkan pendapatan para pedagang, salah satu cara diantaranya juga para pedagang membuat kreasi dan olahan jualan jika ternyata ada produk jualan yang tidak terjual dan barangnya cepat busuk atau basi akan dibuat jajanan yang bisa tetap dijual dan laku dibeli oleh para pelanggan,¹⁵ hal ini menjadi salah satu cara untuk meningkatkan penjualan sehingga awalnya bisa rugi karena tidak laku maka dirubah menjadi olahan jajan yang bisa mendapatkan laba. Jika dikaji lebih jauh strategi ini menjadi elemen strategi pemasaran dalam hal perencanaan produk, yaitu menjadikan produk yang awalnya akan rugi dirubah menjadi produk yang siap jual dan *profitable*.

The world is not enough merupakan salah satu temuan peneliti dalam mengerjakan skripsi ini, tafsiran singkatnya menyiratkan makna bahwa dunia tidak cukup maka manusia juga perlu akhirat sebagai tempat abadi. Oleh karena itu pemasaran tidaklah cukup hanya pemasaran akan tetapi setiap umat Islam yang berbisnis atau berwirausaha

¹⁴ Imani Rusli Romadhoni, Iqbal Rafiqi, 'Strategi Marketing Syariah Tabungan Gaul IB Bagi Generasi Millennial Pada BPRS Bhakti Sumekar Sumenep', *Ilmu Manajemen*, 1.2 (2021), 66–71 <<https://journal.actual-insight.com/index.php/equilibrium/article/view/186/129>>.

¹⁵ Hasanah, *Wawancara Dengan Hosniyah Pedagang Sayur Desa Larangan Perreng*.

harus pintar mengenai pemasaran syariah, karena ini menjadi dasar bari pelaku usaha untuk mendapatkan hasil dalam dunia dan akhirat. Salah satu bapak marketing syariah di Indonesia Hermawan Muhammad Syakir Sula menyatakan bahwa, pemasaran syariah harus bertuju pada empat hal diantaranya ketuhanan, menjunjung tinggi akhlak mulia, mewaspadaai gejala pasar yang selalu berubah dan memanusiakan manusia.¹⁶ Berdasar pada kajian teori ini, kajian strategi pemasaran syariah para pedagang sayur keliling di desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep berpijak, seperti pemaparan Ahmad Mawardi bahwa dalam memasarkan semua produknya sebagai pedagang sayur keliling yaitu dengan menjual sayuran segar dan barang-barang bagus tanpa memanipulasi dengan kecurangan dan cara yang tidak sehat.¹⁷ Hal ini dilakukan tiada lain sebagai salah satu cara memasarkan dengan sifat jujur dan menjual barang terbaik.

c. Penetapan harga,

Penetapan harga yang di gunakan oleh pedagang sayur keliling di desa larangan perreng memiliki harga yang relative murah dan bisa bersahabat dengan kantong masyarakat, sehingga masyarakat banyak minat untuk membeli sayuran, penjual sayur keliling menjual sayurannya dengan harga menyesuaikan dengan kualitas dan mutu produk, jika kualitas produknya bagus maka dijual dengan harga yang lebih tinggi ketimbang dengan kualitas produk buruk. dan menetapkan harga dengan menyesuaikan harga di pasar, serta atas dasar suka sama suka, sehingga memuaskan semua pihak, hal ini berdasarkan wawancara dengan ahmad murtadi.¹⁸

¹⁶ Hermawan Muhammad Syakir Sula, Kertajaya, *Syariah Marketing*, Cetakan II (Bandung: Mizan Pustaka, 2006).

¹⁷ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Mawardi Penjual Sayur Keliling*.

¹⁸ Hasanah, wawancara dengan ahmad murtadi penjual sayur keliling.

Dalam al-Qur'an Allah berfirman dalam surat an-Nisa':29, sebagai berikut:¹⁹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Menetapkan harga berdasarkan kualitas produk merupakan hal yang di benarkan dalam islam, oleh karena itu hosniyah selaku penjual keliling di desa larangan perreng menentukan harga produk berdasarkan harga di pasar, dan hal tersebut berdasarkan atas suka sama suka dengan konsumen, sehingga konsumen tidak merasa dirugikan.²⁰

d. Sistem distribusi,

Sistem distrubusi yang dilakukan oleh penjual sayur keliling di desa larangan perreng yaitu dengan cara memasarkan dan menawarkannya langsung ke rumah-rumah masyarakat. salah satu pedagang sayur keliling Ahmad memakai cara berkeliling ke plosok-plosok dengan pelayanan sepenuh hati atau dengan perawakan ramah memasarkan semua jualannya agar bisa terjual semua dan tetap menjaga para pelanggannya.²¹ Adanya strategi *door to door*, sangat ampuh dilakukan agar pelanggan merasa puas apalagi didukung dengan sifat ramah agar para pelanggan merasa senang dan bisa mendapatkan kebutuhannya dengan mudah tanpa harus susah-susah ke pasar.

e. Komunikasi pemasaran,

¹⁹ Al-Qur'an, an-Nisa' (4):29

²⁰ Hasanah, wawancara dengan hosniyah penjual sayur keliling

²¹ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Penjual Sayur Keliling*.

Strategi pemasaran syariah yang digunakan oleh penjual sayur keliling dalam menentukan komunikasi pemasaran yaitu dengan menawarkan produknya secara langsung kepada konsumen, kemudian menjelaskan tentang spesifikasi produknya, dengan jujur tanpa merekayasa produknya serta memberikan diskon kepada konsumen yang membeli dagangannya dengan jumlah yang banyak.

Allah SWT berfirman dalam surat al-baqarah ayat (2): 275, sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”. (al-baqarah ayat (2): 275).²²

Ahmad selaku pedagang sayur keliling menyatakan bahwa kejujuran sangat penting digunakan dalam memasarkan setiap produk para pedagang sayur di Desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep tujuannya yaitu untuk menjaga para pelanggan agar tetap setia membeli.²³ Adanya pelayan para pedagang yang mengutamakan kejujuran, produk yang segar dan bagus mampu menjadi cara dan strategi yang ampuh dalam memasarkan sayuran dan produk jualan yang lain dari setiap barang jualan pedagang Desa Larangan Perreng.

Hosniyah menyatakan salah satu cara keberhasilan dalam menjalankan strategi pemasaran syariah penjual sayur keliling yaitu dengan cara menjual barang-barang yang

²² Al-Qur'an, al-Baqarah (2):275.

²³ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Penjual Sayur Keliling*.

bagus, dan memberikan harga diskon kepada konsumen yang membeli dengan jumlah yang banyak, serta memberikan penawaran hutang bagi yang kekurangan dalam membayar barang dagangannya.²⁴

2. Tantangan Marketing Syariah Penjual Sayur Keliling Dalam Meningkatkan Penjualan di Desa Larangan Perreng Sumenep

Setiap usaha pasti ada resikonya dan setiap resiko memiliki tantangan tersendiri, jika bisa lolos dari resiko maka setiap bisnis yang dijalankan akan menghasilkan laba. Tak terkecuali dari usaha yang dilakukan oleh para pedagang sayur keliling di Desa Larangan Perreng Pragaan Sumenep. Tantangan setiap usaha yaitu bagaimana semua produk yang dijual bisa diminati dan di beli oleh para pelanggan atau calon pelanggan.

Para pedagang sayur keliling di Desa Larangan Perreng Sumenep mengalami tantangan pemasarannya tiada lain yaitu ketika barangnya tidak laku semua dan barang-barang tersebut cepat busuk maka para pedagang sayur bisa mengalami kerugian. Selain itu pedagang sayur keliling juga tertantang agar bisa membuat barang-barang yang tidak laku yang cepat busuk agar diolah menjadi produk jadi atau olahan jajanan yang bisa dijual dan bisa menutupi kerugian tersebut.²⁵ Melihat persaingan yang semakin terbuka menjadikan persaingan semakin ketat, oleh karena itu ada jualan para pedagang sayur keliling produknya ada yang tidak laku, hal ini menjadi tantangan

²⁴ Hasanah, *Wawancara Dengan hosniyah Penjual Sayur Keliling*.

²⁵ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Mawardi Penjual Sayur Keliling*.

tersendiri agar semua jualanannya bisa laku dengan laris dan ditunggu oleh para pelanggan.

Peran pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ketangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan pada pelanggan dengan menghasilkan laba. Sasaran dari pelanggan adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai super, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif, serta mempertahankan pelanggan.²⁶ Hal ini harus menjadi pedoman yang harus dilakukan oleh para pedagang sayur keliling agar tetap bisa disukai dan barang jualanannya bisa dibeli.

Para pengusaha baik yang memproduksi barang maupun jasa, merasakan sangat pentingnya aktivitas pemasaran saat ini, kepentingan ini sangat terasa karena adanya ancaman global, persaingan internasional yang eksplosif di samping persaingan internasional dalam negara sendiri. Melihat perkembangan usaha atau bisnis jual sayur keliling semakin diminati oleh masyarakat hal ini juga menimbulkan semakin banyaknya orang-orang yang mau berbisnis menjadi pedagang sayur keliling, maka hal ini menjadikan bermunculan para pedagang sayur keliling baru di Desa Larangan Perreng Sumenep.²⁷ Bahkan dalam beberapa saat ketika peneliti melakukan observasi terlihat beberapa pedagang sayur keliling berlalu Lalang menawarkan dan menjajakan jualanannya ke Desa Larangan Perreng Sumenep.²⁸

²⁶ Meriangraini, "Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Penjualan Terhadap Baju Muslimah (Studi Kasus Mini Market Rawit Indah Simpang Empat Pasaman Barat)," 37.

²⁷ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Penjaul Sayur Keliling*.

²⁸ Observasi, Pengamatan Peneliti Terhadap Banyaknya Pedagang Sayur Keliling di Desa Larangan Perreng, Rabu 15 Mei 2024.

Suatu keinginan bagi pengusaha besar maupun kecil dalam menerobos pasar dunia, dan jangan sampai kalah bersaing dari produk luar di pasar dalam negeri sendiri. ini tantangan terhadap kegiatan pemasaran, mencari, memelihara konsumen yang sudah ada. Dewasa ini pasar berubah dengan kecepatan yang luar biasa, selera konsumen mudah berubah, dan mereka selalu ingin mencoba produk baru, loyalitas konsumen sangat labil.

Strategi pemasaran harus menjawab tantangan ini dengan berbagai taktik. Pemasaran tidak lagi seperti dipahami oleh orang awam sebagai promosi atau iklan. Tujuan pemasaran ini, saat ini sudah mengutamakan kepuasan konsumen. Apabila konsumen tidak merasa puas dengan kegiatan pemasaran suatu perusahaan, maka tunggu saja kehancurannya.²⁹ Berkaca kepada perkembangan dunia bisnis tahun 2024 ini sangat mempermudah para pelanggan utamanya dengan berbagai fasilitas yang banyak ditawarkan sehingga antara perusahaan satu dengan perusahaan yang lain sangat kompetitif dalam memasarkan produknya masing-masing.

Dunia pemasaran seperti suatu medan tempur bagi para produsen dan para penjual yang melaksanakan dalam bidang komoditas yang persis sehingga penting sekali diterapkan strategi pemasaran agar dapat memenangkan pertempuran tersebut. Dalam melaksanakan fungsi dari melaksanakan strategi pemasaran yaitu meningkatkan semangat masa depan yang lebih baik, harus bisa mengoordinasikan pemasaran yang efektif agar bisa berhasil, menentukan tujuan bisnis atau usaha dan pengawasan atas semua kegiatan pemasaran yang telah dilakukan.³⁰ Ketika seorang mukmin memilih untuk berwirausaha atau berbisnis maka mereka harus bekerja dan meniatkan usahanya untuk mengabdikan kepada

²⁹ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Alfabeta: Bandung, 2010) hlm., 186.

³⁰ Marissa Gracehaque-Fawzi, Dkk, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori Dan Implementasi*, (Pascals Book: Banten, 2021), Hlm., 11.

Allah SWT serta untuk mencari rezeki Allah SWT yang telah tersebar di dalam dunia ini, hal ini ditunjukkan oleh perilaku orang-orang Madura di wajalayah ibu kota yang selalu percaya akan lakunya dan terjualnya semua produk jualannya sehingga mereka berani berjualan walau di depan toko-toko besar sekalipun.

Pemasaran Islami adalah strategi bisnis yang harus memayungi seluruh aktivitas dalam sebuah perusahaan, meliputi seluruh proses menciptakan, menawarkan, pertukaran nilai, dari seorang produsen, atau satu perusahaan, atau perorangan, yang sesuai dengan ajaran Islam,³¹ yang menandakan bahwa pemasaran syariah adalah proses yang dilakukan dalam bisnis yang tidak menyimpang dari prinsip-prinsip *muamalah* Islami, maka bentuk transaksi apapun dalam pemasaran dapat diperbolehkan.³² Marketing syariah merupakan sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan pada proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari satu inisiator kepada stake holdernya, yang di dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.³³ Menurut Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula bahwa pemasaran Syariah adalah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholdernya, yang kedalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.³⁴ satu hal yang harus dicatat bahwa dalam pemasaran syariah ada perilaku harus menawarkan yang merupakan suatu tantangan penawaran barang yang menjadi kebutuhan para pelanggan atau calon pelanggan baru bukan menjadi menawarkan barang kebutuhan para pelanggan, sehingga

³¹ Hermawan Kertajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006) hlm 25.

³² Hayu Andira, Eva Sundari, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Toko Herbal Az-Zahra Kota Dumai," (Jurnal, Universitas Islam Riau, Riau, 2021) hlm., 337

³³ Nur Fadilah, "Pengertian, Konsep, Dan Strategi Pemasaran Syariah", (Jurnal, Institut Agama Islam Faqih Asy 'Ari, Kediri, 2020) hlm., 206

³⁴ Idris Prakkasi, *Pemasaran Syariah Era Digital*, (Bogor: Linda Bestari, 2020) hlm., 2.

para pelaku pedagang sayur di Desa Larangan Perreng Sumenep menawarkan setiap produknya langsung ke rumah-rumah warga agar para pelanggan merasa puas dan nyaman dengan menawarkan produk-produk yang di inginkan.

Tantangan yang nyata terjadi saat para pelanggan banyak maunya sehingga pedagang harus kreatif dan menambah modalnya untuk bisa menjual produk yang di inginkan oleh para pelanggan,³⁵ ketika para pelanggan mencari barang yang di inginkan tetapi pedagang tidak bisa memenuhinya maka para pelanggan bisa saja pindah ke pedagang yang lain, oleh karena itu setiap pedagang sayur di Desa Larangan Perreng harus bisa membawa barang-banrang yang lengkap dan bagus sehingga bisa membuat para pelanggan bisa membeli semua apa yang menjadi kebutuhannya.

Al-Qur'an telah mengajarkan bahwa Allah SWT telah memberikan tuntunan dalam berniaga yang ada dalam berfirmanNya dalam surat an-Nisa':29, sebagai berikut:³⁶

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S an-Nisa' ayat 29).

Pada kodratnya berniaga merupakan anjuran Allah SWT, oleh karena itu seorang hamba haruslah berusaha dan terus berdoa kepada penciptanya sehingga dalam melaksanakan bisnis dan berwirausaha bisa membawa keberkahan dan ketenangan. Oleh karena itu salah satu tantangan yang akan dihadapi oleh para pedagang yaitu ketika ada barang hilang. Barang jualan rusak atau busuk maka hal ini juga yang kerap dirasakan oleh para pedagang sayur keliling di Desa Larangan Perreng yaitu barang jualannya ketika tidak

³⁵ Hasanah, *Wawancara Dengan Ahmad Murtadi Penjual Sayur Keliling*.

³⁶ Al-Qur'an, an-Nisa' (4):29

laku semua ada yang bisa cepat basi atau busuk maka salah satu strateginya yaitu mengolah barang yang tidak laku agar bisa tetap menghasilkan.³⁷ Cara ini bisa menjadi salah satu alternatif bagi para pedagang dalam mengolah barang jualan yang tidak laku menjadi barang yang siap dijual Kembali dan bisa menjadi uang.

³⁷ Hasanah, *Wawancara Dengan Ibu Qoidah Penjual Sayur Keliling Di Desa Larangan Perreng*.