

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

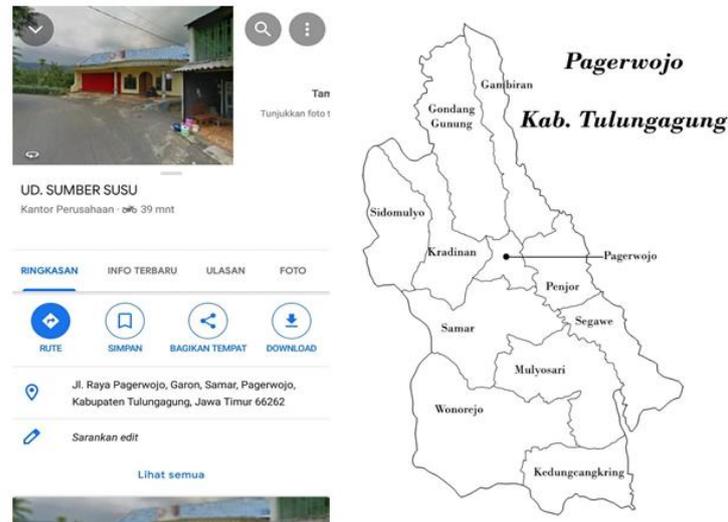
1. Letak Geografis PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” terletak di Dusun Garon Desa Samar Kecamatan Pagerwojo. Desa samar memiliki luas wilayah 8,55 km² . Desa Samar merupakan salah satu desa di Kecamatan Pagerwojo yang juga sebagian mata pencaharian masyarakatnya di bidang pertanian dan peternakan. Peternakan sapi perah menjadi salah satu pilihan yang dominan dan ditekuni untuk memanfaatkan peluang yang ada. Karena dilihat dari kondisi wilayah juga mendukung untuk ternak sapi perah.

Untuk luas wilayah Desa Samar sendiri sebesar 7% dari luas wilayah di kecamatan Pagerwojo. Lokasinya cukup jauh apabila ditempuh dari jarak kota. Namun, sangat strategis karena mudah dijangkau dari arah manapun. Perlu diketahui bahwa Desa Samar memiliki batas wilayah dengan desa lainnya yaitu untuk wilayah utara desa Kradinan (Kecamatan Pagerwojo), batas wilayah timur desa Penjor (Kecamatan Pagerwojo), batas wilayah selatan desa mulyosari (Kecamatan Pagerwojo) dan wilayah barat berbatasan dengan Kecamatan Gondang.

Gambar 4.1

Letak Geografis PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”



Berdasarkan gambar 4.1 lokasi dari PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” ini tepatnya terletak di tempat yang strategis dengan memanfaatkan lahan kosong ditepi jalan. Akses transportasi untuk menuju ke lokasi tidak sulit karena keberadaannya yang di pinggir jalan raya sehingga banyak dilalui kendaraan umum maupun pribadi seperti mobil maupun motor. Lokasi seperti ini memudahkan dalam proses pemasaran karena alat transportasi yang digunakan untuk pengiriman susu sapi perah ke Industri Pengolahan Susu menggunakan alat transportasi berat. Selain itu memudahkan juga untuk para petugas penampung susu sapi perah dari para peternak menggunakan mobil tangki susu sapi.

2. Sejarah PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Desa Samar berada dalam wilayah Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung Jawa Timur. Sebagian besar penduduknya adalah

petani dan peternak. Berbagai potensi yang dimiliki masyarakat Desa Samar yang kurang begitu dimanfaatkan yakni seperti pengolahan hasil dari peternakan dan pertanian. Yang mereka tingkatkan hanya sebatas petani maupun peternak saja belum sampai titik membuat suatu produk. Sehingga perlu adanya sosialisasi mengenai kewirausahaan yang terdapat di Desa Samar maupun di Kecamatan Pagerwojo sehingga semua kegiatan perekonomian lebih terarah. Perekonomian yang berjalan sebagian besar condong dalam bidang peternakan khususnya peternakan sapi perah.

Berdasarkan dari hal tersebut, dalam peternakan sapi perah tentunya membutuhkan kualitas pakan ternak yang bagus pula sehingga mampu menghasilkan kualitas susu sapi yang baik pula. Sehingga pada saat itu didirikanlah sebuah pabrik pakan ternak untuk para peternak sapi perah agar susu sapi yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik. Seiring berjalannya waktu, para peternak yang bergabung merasa ada kecocokan dan sapi perah yang dimilikinya berkembang menjadi lebih baik begitu pula perolehan jumlah liter dari susu sapi yang dihasilkan semakin membaik. Oleh karena itu pada tahun 2017 beliau Bapak Sakri mendirikan usaha penampungan dan penyaluran susu sapi perah dari peternak ke pabrik pengolahan susu, tentunya dengan harga beli dan pelayanan yang baik pula.

Selain itu, alasan pembentukan usaha ini adalah melihat perkembangan usaha susu sapi perah yang semakin meningkat dan jumlah

peternak lebih banyak dibandingkan jumlah usaha penampungan susu di Kecamatan Pagerwojo, hal itu menjadikan Bapak Sakri membuka usaha penampungan susu ini. Memberikan harga beli yang cukup tinggi untuk kualitas susu yang terbaik. Dari yang semula hanya 5 karyawan saja, kini sudah mencapai 40 orang karyawan dengan berbagai bidang, seperti pengelola, bendahara, bagian administrasi, bagian pemasaran dan bagian penampungan susu sapi perah dari peternak ke kantor. Dengan adanya usaha penampungan susu ini, mampu menyerap tenaga kerja dari sekitar kantor, sehingga mampu meningkatkan kualitas SDM yang terdapat di Desa Samar tersebut.

3. Maksud dan Tujuan PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

- a. Pendirian PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” dimaksudkan untuk membantu perekonomian masyarakat dalam bidang peternakan susu sapi perah, sehingga kegiatan ekonomi dapat berputar sebagaimana mestinya. Dengan begitu, pendapatan masyarakat juga semakin meningkat.
- b. Tujuan dari pendirian PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” adalah :
 - 1) Memberikan suatu wadah penampungan dan penyaluran susu sapi perah dari para peternak.
 - 2) Memperoleh keuntungan dari penjualan susu sapi perah.
 - 3) Memberikan pelayanan yang baik atas pemenuhan kebutuhan masyarakat.
 - 4) Membangun perekonomian desa.

4. Visi dan Misi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

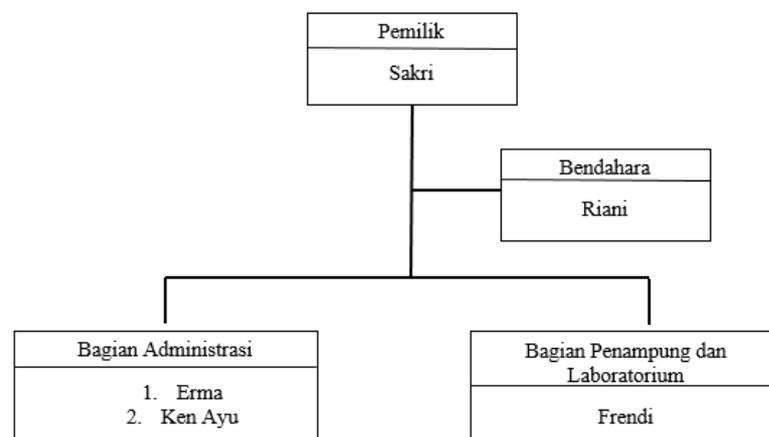
- a. Visi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” adalah meningkatkan perekonomian desa.
- b. Misi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” adalah :
 1. Menciptakan usaha penyaluran susu sapi perah.
 2. Bekerjasama dengan Industri Pengolahan Susu (IPS).
 3. Memberikan lowongan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

5. Struktur organisasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Susunan pengurus PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Gambar 4.2

Struktur organisasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”



Sumber : Data Administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

6. Pengelolaan usaha di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

a. Pengelolaan susu sapi perah di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Bagian pengelolaan ini sudah berdiri bersamaan dengan berdirinya PT ini yaitu pada tahun 2017 dimana pemilik PT Sumber

Susu “Halalan Thoyibah” melihat peluang yang ada di masyarakat sekitar mengenai mata pencaharian yaitu sebagai peternak sapi perah. Dengan melihat potensi sekitar yang ada maka Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” ini membuka penerimaan anggota yang ingin bergabung dengan usahanya. Selanjutnya, susu sapi perah yang dibeli dari para peternak yang bergabung akan disetorkan ke pabrik pengolahan susu atau biasa disebut dengan Industri Pengolahan Susu (IPS). Dalam pengelolaan susu ini PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” bermitra dengan beberapa perusahaan mulai dari kecil hingga besar, seperti PT Diamon, PT Garuda Food, Chimory, dan Susu racik maktam. PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tiap harinya menerima kurang lebih sekitar 12.000 liter susu sapi perah dari para peternak. PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” membeli susu sapi dari peternak dengan harga kisaran Rp 5.950/liter. Sebelum dikirim ke pabrik, susu sapi yang diterima akan dilihat mana yang memiliki kualitas baik. Pengiriman ke pabrik dilakukan setiap hari bisa sore maupun pagi hari. Susu sapi perah mudah membusuk apabila terlalu lama ditinggalkan atau terkena suhu diluar ruangan. Oleh karena itu, sebelum pengiriman ke pabrik maka susu sapi akan didinginkan dengan suhu tertentu sehingga tetap bertahan lama baik dari segi kualitas dan kuantitas.

b. Produktivitas Usaha di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Produktivitas usaha yang dijalankan dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan. Selengkapnya dapat dilihat keterangan di bawah ini :

Tabel 4.1

Jumlah produktivitas susu sapi perah dalam 3 tahun terakhir

| No | Tahun | Jumlah susu sapi perah/liter |
|----|-------|------------------------------|
| 1 | 2018 | 3.340.000 liter |
| 2 | 2019 | 3.372.000 liter |
| 3 | 2020 | 3.664.320 liter |

Sumber : Data Administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Berdasarkan tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa produktivitas PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” selalu mengalami peningkatan jika dikalkulasikan dalam hitungan per tahun. Apabila terjadi penurunan itu yang paling dominan disebabkan karena kondisi sapi perah dalam fase bunting. Hal ini menyebabkan jumlah susu sapi yang diperoleh menurun. Namun tidak terlalu berpengaruh juga, karena jumlah peternak yang bergabung pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” cukup banyak sehingga mampu mengatasi atas kekurangan tersebut. Bahkan saat pandemi Covid-19 pun tidak berpengaruh, karena untuk pengiriman susu sapi perah tetap berjalan dan susu merupakan kebutuhan pokok, jadi untuk perjalanan yang ditempuh menuju Industri Pengolahan Susu (IPS) juga tetap berjalan dengan lancar.

7. Dampak berdirinya PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” terhadap sekitar

Berdirinya PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tentunya memberikan dampak bagi lingkungan sekitar baik dari segi tenaga kerja maupun pihak luar yang memiliki kepentingan dalam PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” ini. Berikut dampak dari berdirinya PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” adalah :

a. Penyerapan Tenaga Kerja

Beberapa tenaga kerja yang terdapat di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

1. Pemilik dan pengelola PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” : 1 orang
2. Bendahara : 1 orang
3. Bagian Administrasi : 2 orang
4. Bagian Pengambilan Susu Sapi Dari Peternak : 40 orang

Dari tahun ke tahun mengalami penambahan tenaga kerja, khususnya pada bagian pengambilan susu sapi perah dari peternak. Sehingga yang awalnya hanya 5 orang sampai saat ini bertambah dan menjadi 40 orang. Dengan begitu memudahkan pengambilan susu sapi karena terdapat di beberapa desa di Kecamatan Pagerwojo dengan lokasi yang cukup jauh antar desa ke desa lain.

b. Mitra PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Mitra PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” yaitu :

1. PT Cisaura Mountain Dairy (CIMORY)
2. PT Garuda Food
3. PT Sukanda Djaya (DIAMOND)
4. UMKM “Susu Racik Mak Tam”

c. Manfaat Bagi Masyarakat

Dengan terdapat PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tentunya memberikan manfaat secara langsung bagi masyarakat sekitar, baik yang bergabung di PT ini maupun yang bekerja diantaranya :

1. Sebagai wadah penampungan susu sapi perah dari para peternak.
2. Memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.
3. Sebagai bentuk usaha dalam peningkatan perekonomian desa melalui usaha penampungan susu sapi perah.

B. Temuan Hasil Penelitian

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis dengan menggunakan fokus penelitian sebagai berikut :

1. Strategi Pemasaran Syariah di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Pada umumnya strategi pemasaran sangatlah dibutuhkan dalam setiap bidang usaha apapun begitu pula pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” ini. Keberhasilan dalam pemasaran dapat dilihat dari maksimalnya penjualan sehingga mampu menghasilkan laba yang meningkat. Selain strategi pada umumnya, penyesuaian dengan nilai-nilai islam dalam bermuamalah juga sangat penting. Sehingga usaha mampu mencapai target dan juga sesuai dengan syariat islam. Bukan hanya membawa keuntungan namun juga keberkahan didalamnya.

Sebelum dilihat dari segi pemasaran syariah, patutnya diidentifikasi menurut konsep *marketing mix* terlebih dahulu. Seperti halnya PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” juga memiliki strategi tersendiri dalam pemasaran.

a. Strategi yang dilakukan menggunakan *marketing mix* :

1. Produk

PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” memiliki produk berupa susu sapi yang berasal dari para peternak yang bergabung di PT tersebut. Memiliki kualitas susu yang baik juga merupakan strategi yang diambil sehingga mampu memberikan harga jual yang tinggi pula di pasar. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” seperti berikut ini :

“ Untuk susu sapi yang kami terima dari peternak hanyalah yang memiliki kualitas yang terbaik pula. Untuk mengetahui

kualitas susu baik atau tidak kami memiliki alat tertentu untuk pengecekan kualitas susu sapi tersebut.”⁶⁶

Reduksi datanya, pihak PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” hanya menerima susu sapi yang memiliki kualitas baik saja. Selain kualitas susu sapi perah dari peternak juga pengiriman dari PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” ke Industri Pengolahan Susu (IPS) juga harus memiliki standart tertentu sehingga pihak IPS mau menerima. Seperti halnya penjelasan dari Bapak Sakri :

“Tentunya setiap IPS itu memiliki SOP (Standar Operasional Prosedur) yang digunakan untuk menerima susu sapi perah. Salah satunya yaitu harus memiliki kualitas yang baik, ini menjadikan kami berusaha semaksimal mungkin agar sesuai dengan permintaan IPS dan tidak merugikan kami maupun peternak”⁶⁷

Reduksi datanya, dengan menggunakan SOP yang tepat dan disiplin maka mampu memberikan yang terbaik dan susu yang berkualitas. Sehingga bisa memenuhi kebutuhan dari pihak Industri Pengolahan Susu (IPS). Untuk memperoleh kualitas susu sapi perah yang baik tentunya terdapat cara supaya tetap bisa konsisten. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“Nah untuk mendapatkan kualitas susu sapi yang baik, kami juga menyediakan pakan ternak dengan kualitas yang terbaik juga, sehingga mampu menghasilkan susu sapi yang sesuai dengan target. Dan ini merupakan bagian dari dukungan dari kami kepada para peternak yang telah bergabung di PT ini.

⁶⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

Bukan hanya menjual namun juga mendapatkan sebuah solusi untuk memelihara kualitas susu sapi yang dimilikinya.”⁶⁸

Reduksi datanya, kualitas susu yang baik diperoleh dari pemberian pakan ternak yang memiliki kualitas terbaik. Dengan begitu, susu sapi perah yang dihasilkan juga berkualitas sehingga mampu memiliki nilai jual pasar yang tinggi pula.

2. Harga

Untuk masalah harga sudah ditentukan dan keuntungan yang pasti sudah termasuk dari harga tersebut. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bu Erma selaku bagian administrasi yaitu :

“Untuk harga beli ke para peternak yaitu sebesar Rp 5.950 per liter. Sehingga jika peternak menyetorkan sekian liter tinggal mengalikan per liternya itu.”⁶⁹

Reduksi datanya, untuk penentuan harga sudah kesepakatan dari pihak PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”. Jadi untuk total susu sapi perah tergantung seberapa banyak peternak menyetorkan ke pihak PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”.

Hal ini juga selaras dengan keterangan yang disampaikan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“Memang benar kami menetapkan harga per liter sebesar itu, untuk keuntungan tentunya sudah kami persiapkan serinci

⁶⁸ Ibid.

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Erma selaku Bagian Administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 25 Mei 2021.

“mungkin sehingga tidak merugikan kami maupun para peternak.”⁷⁰

Reduksi datanya, untuk keuntungan yang diperoleh juga sudah termasuk dalam penentuan harga beli yang diberikan kepada para peternak. Dan yang terpenting untuk keuntungan yang diambil juga tidak merugikan dari pihak para peternak sapi perah.

3. Promosi

Pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” strategi promosi yang digunakan seperti halnya yang telah dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” berikut ini :

“Kalau promosi kami masih mengutamakan pelayanan terhadap anggota kami terlebih dahulu, belum mengarah dalam media sosial atau sebagainya. Untuk saat ini masih dari respon positif peternak yang bergabung dengan peternak lainnya atas pelayanan maupun keunggulan dari usaha kami.”⁷¹

Reduksi datanya, memberikan pelayanan yang terbaik kepada para peternak merupakan langkah yang diambil PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” untuk mempromosikan usaha yang dijalankan.

Seperti paparan dari Ibu Erlita selaku salah satu peternak yang bergabung di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” sebagaimana berikut ini :

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

⁷¹ Ibid.

“Iya saya bergabung di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” baru sekitar 2 tahunan ini. keinginan saya bergabung disini karena memperoleh respon positif dari peternak yang sPTah bergabung sejak awal. Selain itu, pelayanan dan beberapa hal lain yang menjadikan saya memilih untuk bergabung disini.”⁷²

Reduksi datanya, dengan memberikan pelayanan yang baik mampu berpengaruh terhadap jumlah peternak yang bergabung. Membuat ketertarikan tersendiri bagi peternak yang semula belum bergabung dengan PT ini.

4. Tempat

Tempat merupakan lokasi yang berpengaruh dalam proses penjualan/pemasaran produk milik sutau perusahaan. Untuk tempat yang dipilih sebagai langkah dalam memasarkan susu sapi dari PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” juga terdapat beberapa lokasi. Hal ini seperti yang dipaparkan oleh Ibu Erma selaku Bagian administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” sebagaimana berikut ini :

“Untuk tempat yang menjadi sasaran pemasaran kita yaitu ada 3 perusahaan dan 1 usaha mikro yaitu PT Cisaura Mountain Dairy (CIMORY), PT Garuda Food, PT Sukanda Djaya (DIAMOND) dan UMKM Susu Racik Mak Tam.”⁷³

Untuk saat ini tempat yang digunakan untuk pemasaran sementara hanya 4 lokasi tersebut. Seperti halnya yang

⁷² Hasil wawancara dengan Ibu Erlita selaku salah satu peternak yang bergabung di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 27 mei 2021.

⁷³ Hasil wawancara dengan Ibu Erma selaku Bagian Administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 25 Mei 2021.

disampaikan Bapak Sakri selaku PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“Benar, saat ini kami masih bekerjasama dengan keempat perusahaan dan usaha mikro tersebut. Karena kami akan memaksimalkan terlebih dahulu baik dari kuantitas yang dibutuhkan. Hingga sekiranya sudah memenuhi target di perusahaan tersebut, kami bisa menambah kembali perusahaan yang baru.”

Reduksi datanya, pemenuhan kebutuhan ke pihak Industri Pengolahan Susu (IPS) menjadi fokus utama yang dilakukan oleh PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”. Selain ketiga perusahaan tersebut, PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” juga memilih tempat pemasaran di UMKM Susu Racik Mak Tam sebagaimana yang dipaparkan oleh pemilik UMKM Susu Racik Mak Tam :

“Iya memang kami bekerjasama dengan PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” dan kami biasanya bisa mencapai pesanan sebanyak 2.000 liter per hari untuk para konsumen.”⁷⁴

Tempat yang dipilih untuk pemasaran juga selektif dalam pengolahan produk susu sapi yang dihasilkan, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“dalam menentukan perusahaan mana saja yang akan bekerjasama dengan kita juga ada kriteria, seperti perusahaan tersebut harus menghasilkan produk yang halal, selain itu dari pihak perusahaan juga menginginkan untuk kualitas susu sapi yang dikirim harus baik. Dengan seperti itu, kami saling menguntungkan satu dengan yang lain.”⁷⁵

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Ilham Fauzi selaku pemilik UMKM Susu Racik Maktam tanggal 29 Mei 2021.

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

Reduksi datanya, dalam menentukan kerjasama dengan perusahaan olahan susu sapi perah juga ditinjau dari berbagai kriteria. Terutama dari segi kehalalan atas produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

b. Kendala yang dihadapi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” dalam Memasarkan Produknya

Kendala adalah suatu keadaan yang mampu membatasi atau menghalangi atas pencapaian suatu sasaran. Setiap jenis usaha tentunya memiliki kendala yang harus dilewati agar tercapai suatu tujuan yang telah direncanakan. Begitu pula PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” juga tentunya memiliki kendala, seperti yang dipaparkan sebagaimana berikut ini :

1. Produk

Yang menjadi masalah yaitu kualitas susu sapi yang buruk sehingga tidak layak untuk dijual hal ini seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“yang menjadi kendala adalah kualitas susu dari peternak yang buruk, sehingga tidak bisa dijual di pasaran sehingga kami bisa mengalami kerugian.”⁷⁶

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

Reduksi datanya, kualitas susu sapi yang buruk menyebabkan tidak laku dijual di pasaran. Dan jika ini selalu terjadi maka bisa mengalami kerugian.

Memang benar apabila susu sapi memiliki kualitas yang buruk perusahaan juga tidak mau menerima. Selain itu kondisi kesehatan dari sapi perah milik peternak juga berpengaruh, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“selain itu, ketika sapi perah milik peternak ada yang berada dalam fase kehamilan sekitar 7-8 bulan itu sudah tidak lagi mampu memproduksi susu yang banyak. Otomatis peternak menyetorkan susu dengan jumlah yang sedikit bahkan tidak ada. Dengan begitu jumlah yang kami setorkan ke pabrik juga menurun. Mungkin jika hanya terjadi pada 1 atau 2 peternak tidak terlalu berpengaruh, namun jika terjadi secara bersamaan dengan peternak lain dalam jumlah banyak maka mampu berpengaruh dalam volume penjualan kami ke pabrik.”⁷⁷

Reduksi datanya, ada kalanya sapi perah berada pada masa bunting, hal ini menyebabkan jumlah susu yang dihasilkan juga menurun. Dengan kejadian ini mempengaruhi jumlah susu yang diterima dari pihak PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” cukup menurun.

2. Harga

Sebagaimana dari segi produk, untuk masalah harga jual maupun harga beli dapat dipengaruhi atas kualitas susu sapi yang

⁷⁷ Ibid.

diperoleh. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“sebenarnya perihal harga sudah keputusan dari pihak kami dengan pertimbangan melihat harga pasar yang ada. Namun juga dapat berpengaruh apabila kualitas susu yang dicerminkan oleh kandungan total solid (TS) susu dan banyaknya bakteri yang terkandung di dalam susu.”⁷⁸

Reduksi datanya, untuk penentuan harga berasal dari biaya-biaya lainnya yang diperlukan dan yang paling utama yaitu kualitas susu sapi perah yang dihasilkan. Apabila kualitas melebihi batas atau kualitasnya terbaik maka harga jual maupun harga beli juga berpengaruh.

3. Promosi

Untuk kendala dalam promosi ini kurangnya peran media sosial untuk memasarkan produk maupun menarik minat masyarakat untuk bergabung di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”, seperti halnya yang dipaparkan oleh Ibu Erma selaku Bagian Administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“kendalanya sendiri tidak adanya sarana media sosial untuk mengexplore perkembangan atau aktivitas di PT ini mbak selain itu kurangnya peran media sosial untuk andil dalam memasarkan produk susu sapi perah ini. Jadi hanya terfokus pada pengiriman ke IPS (Industri Pengolah Susu) saja.”⁷⁹

Reduksi datanya, kurangnya peran media sosial menjadi kendala dalam proses pemasaran susu sapi perah ini. karena hanya terfokus pada perusahaan yang telah terdaftar untuk bekerjasama.

⁷⁸ Ibid.

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Erma selaku Bagian Administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 25 Mei 2021.

Sama halnya pemaparan dari Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“iya memang benar untuk saat ini belum ada peran media sosial di usaha kami. Jadi hanya sekedar dari mulut ke mulut antar peternak satu dengan msyarakat pada umumnya jika dari segi intern. Untuk pemasaran ke IPS juga belum ambil andil melalui media sosial, hanya sekedar pengajuan kontrak kerjasama antara kami dan IPS yang terkait.”⁸⁰

Reduksi datanya, untuk menggantikan peran dari media sosial maka cara yang diambil yaitu dengan mengandalkan cerita orang ke orang lain. Respon positif yang diterima peternak yang bergabung disebarkan kepada peternak lainnya, dengan hal ini juga mampu menarik minat masyarakat lainnya untuk bergabung di PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” .

4. Tempat

Untuk tempat pemasaran yang ditentukan saat ini hanya mampu 4 perusahaan seperti yang dipaparkan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” sebagai berikut :

“untuk saat ini hanya mampu bekerjasama dengan 4 perusahaan tersebut mbak, karena setiap IPS (Industri Pengolahan Susu) membutuhkan setidaknya 2 truk tangki atau sekitar 24.000 liter dan dari kami hanya mampu memberikan 1 truk tangki yang hanya berisikan kurang lebih 12.000 liter saja. Oleh karena itu, kami ingin memaksimalkan dahulu volume penjualan ke 4 IPS (Industri Pengolah Susu) tersebut, jika telah memenuhi target yang ada baru kita bisa menambah kerjasama dengan IPS (Industri Pengolah Susu) yang lainnya.”⁸¹

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

⁸¹ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

Reduksi datanya, untuk tempat pemasaran yang digunakan terbilang cukup besar dan dalam jumlah yang terbatas pula untuk saat ini. karena PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” lebih berfokus pada pemenuhan target yang di tentukan oleh tiap Industri Pengelolaan Susu (IPS).

c. Solusi yang dilakukan PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” dalam mengatasi masalah pemasaran produknya

Perlu diketahui bahwa setiap permasalahan atau kendala tentunya terdapat solusi atau pemecahan masalah, begitu juga pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” yang tentunya memiliki solusi tersendiri atas setiap kendala yang dihadapi.

1. Produk

Produksi susu sapi yang memiliki kualitas buruk maka mengantisipasinya yaitu dengan melihat dulu apa penyebabnya seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“ya kalau begitu, dilihat dulu apa penyebabnya kok bisa sampai buruk, buruk disini misalnya kandungan susu sapi terlalu cair. Nah solusinya setelah mengetahui sebabnya maka dari kami memberikan pakan ternak yang berkualitas sehingga sapi perah mampu berproduksi dengan baik dan berkualitas. Selain itu, kami juga memiliki mesin pengecek kualitas susu sapi, apabila ada yang tidak bagus, maka dari kami susu sapi tersebut dikembalikan ke peternak. Karena memang tidak laku jika dijual di pasaran. Dengan mengembalikan ke peternak juga kami mengupayakan agar susu yang dihasilkan lebih baik dengan cara ya itu pemberian pakan ternak atau pengecekan kesehatan sapi perahnya.”⁸²

⁸² Ibid.

Sedangkan untuk kondisi sapi perah yang bunting (fase kehamilan) tidak bisa dipungkiri lagi seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“nah untuk kondisi seperti ini memang kita tidak bisa memaksakan untuk dapat memperoleh jumlah susu sapi yang sesuai target. Karena dalam fase inilah volume penjualan sedikit menurun dibandingkan biasanya. Dan memang tidak bisa dihindari, jadi harus menerima kondisi seperti ini. Hal ini adalah suatu kewajaran yang terjadi dalam usaha bidang susu sapi perah. Justru apabila terdapat sapi perah peternak yang bunting dan kita tetap memaksakan sesuai target dengan melakukan kecurangan itu bukan misi dari usaha yang kami jalankan. Kami tetap mengutamakan nilai-nilai etika islam dalam menjalankan bisnis.”⁸³

Reduksi datanya, atas kendala dari volume susu sapi perah yang menurun sebab kondisi sapi perah pada fase bunting maka hal ini tidak dapat dihindari. Dikarenakan peternak yang bergabung juga banyak, maka mampu mengatasi kekurangan tersebut.

2. Harga

Untuk permasalahan harga dikarenakan kualitas dari susu sapi yang diterima maupun dijual, maka sebaiknya mampu meminimalisir hal tersebut agar tidak terjadi, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“kami tetap berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan kualitas susu sapi perah agar harga susu sapi perah tetap tinggi. Hal ini kami lakukan karena penentuan harga susu sapi

⁸³ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021

perah berdasarkan kualitas. Semakin tinggi kualitas susu maka harga susu juga akan semakin tinggi, begitu juga sebaliknya.”⁸⁴

Redaksi datanya, untuk harga agar tetap stabil maka harus menjaga kualitas susu sapi yang diperoleh dan dikirim ke pihak perusahaan. Dengan tetap menjaga kualitas susu sapi perah maka harga yang ditentukan nantinya tidak merugikan atau terlalu menguntungkan antara kedua belah pihak.

3. Promosi

Untuk promosi kurangnya peran media sosial maka pihak PT berupaya dengan memberikan program-program yang menarik untuk para anggota maupun umum. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”:

“memang kami akui bahwa usaha ini belum memiliki media sosial yang bisa dijangkau oleh masyarakat pada umumnya. Namun saat ini yang telah kami lakukan yaitu mengadakan sosialisasi mengenai keluhan dan pemberian wawasan dalam pengelolaan sapi perah. Dan juga kami setiap 2 tahun sekali mengadakan reward (penghargaan) yang kami berikan untuk para peternak yang telah bergabung. Kedua hal ini cukup menjadi bekal untuk promosi meskipun acara ini hanya untuk anggota saja, tentunya sebagian masyarakat juga mengetahui dari mulut ke mulut kalau kita terdapat program seperti ini.”⁸⁵

Redaksi datanya, untuk promosi yang dilakukan yaitu dengan membuat program sosialisasi dan pemberian penghargaan kepada peternak yang telah bergabung dan memberikan yang terbaik bagi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”. Hal ini mampu

⁸⁴ Ibid.

⁸⁵ Ibid.

menjadi cara dalam promosi sehingga yang diperoleh peternak atas pelayanan yang diberikan bisa di berikan kepada masyarakat lainnya yang belum memperoleh wawasan ataupun pengetahuan tentang pengelolaan susu sapi perah.

4. Tempat

Untuk tempat yang dijadikan lokasi pemasaran susu sapi ini sementara hanya 4 IPS saja, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“solusi agar kami bisa memenuhi target yang telah ditentukan dari pihak pabrik, maka kami harus meningkatkan jumlah peternak yang bergabung, sehingga mampu menghasilkan volume penjualan yang meningkat dan sesuai target. Apabila sPTah sesuai, maka kami bisa menambah kerjasama dengan IPS lainnya. Nah dengan cara yang saya jelaskan tadi juga termasuk cara agar peternak yang bergabung itu meningkat. Dan alhamdulillah beberapa akhir ini jumlah peternak yang bergabung semakin meningkat.”⁸⁶

Reduksi datanya, dengan peningkatan jumlah peternak yang bergabung mampu menghasilkan volume susu sapi perah yang diperoleh semakin meningkat. Hal ini menjadi cara untuk menambah IPS baru lagi apabila ke empat perusahaan tersebut telah terpenuhi sesuai target yang ditentukan.

Selain menambah jumlah peternak yang bergabung, penambahan armada transportasi juga perlu, seperti yang

⁸⁶ Ibid.

disampaikan oleh Ibu Erma selaku Bagian Administrasi PT Sumber

Susu “Halalan Thoyibah” :

“iya mbak, kami memang juga perlu penambahan armada transportasi apabila suatu saat mendapatkan volume penjualan yang meningkat sehingga mampu memberikan ke pabrik susu sesuai dengan target. Dengan begitu akan mepermpTah dalam pengiriman karena transportasi yang memadai juga.”⁸⁷

Reduksi datanya, selain penambahan jumlah peternak yang bergaung, alat transportasi juga ditambahkan agar memudahkan dalam proses pengiriman susu sapi perah.

Berdasarkan paparan hasil penelitian di atas maka untuk penerapan strategi pemasaran syariah pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”. Setiap usaha tentunya secara tidak langsung telah menerapkan nilai-nilai islam. Seperti halnya pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”. Bukan hanya berlaku untuk pendiri namun juga untuk seluruh karyawan amupun anggota secara keseluruhan tanpa kecuali. Seperti halnya paparan dari Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“untuk itu sebenarnya kunci seseorang dalam berwirausaha mbak hingga saat ini yang saya tekankan ke seluruh karyawan dan anggota yaitu prinsip amanah, jujur, dan tanggungjawab. Jadi apapun usaha atau pekerjaan yang dilakukan apabila ketiga poin itu tetap dipegang teguh maka insyallah akan dimPTahkan dalam segala hal.”⁸⁸

Hal ini merupakan langkah yang paling dasar dalam penerapan nilai-nilai islam yaitu berasal dari diri sendiri, sehingga dalam proses

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Erma selaku Bagian Administrasi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 25 Mei 2021.

⁸⁸ Ibid.

pekerjaan dari awal hingga proses pemasaran tentunya telah sesuai dengan syariat islam.

2. Strategi dalam meningkatkan daya saing usaha pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Strategi yang dilakukan oleh PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” agar mampu bersaing dengan kompetitor lainnya mengingat di Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung ini cukup banyak perusahaan yang sejenis, berikut ini penjelasan dari Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” :

“sebenarnya setiap orang yang berwirausaha itu harus dan wajib memiliki skill atau kemampuan, baik kemampuan melihat peluang maupun kemampuan dalam pengambilan keputusan. Untuk trik atau tips yang digunakan tentunya itu sebuah privasi karena ini merupakan resep dari perusahaan kami yang tidak semua orang tahu dengan mudah. Intinya ya itu tadi mbak, harus memiliki skill/kemampuan. Salah satu upaya yang kami lakukan yaitu memberikan reward atau penghargaan kepada para peternak yang bergabung. Reward tersebut dilakukan 2 tahun sekali misalnya berupa sepeda motor atau kebutuhan lainnya.”⁸⁹

Reduksi datanya, untuk meningkatkan daya saing maka melakukan pemberian penghargaan dan tentunya setiap orang harus memiliki kampuan atau *skill* dalam berbisnis.

C. Analisis Temuan Penelitian

Setelah melakukan pengamatan dan penelitian pada pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”, Bagian administrasi, salah satu anggota peternak yang bergabung dan salah satu badan usaha yang menerima

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” tanggal 23 Mei 2021.

pemasaran susu sapi dari pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”. Peneliti akan menganalisis data dari hasil pengamatannya sebagaimana berikut ini :

1. Strategi pemasaran syariah yang digunakan PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

a. Strategi pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”, orang-orang yang memasarkan produk, dan salah satu UMKM yang menerima susu sapi perah. Dapat diketahui bahwa strategi pemasaran PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” yaitu seorang wirausaha harus memiliki *skill* atau kemampuan dalam memperluas jaringan pemasaran dan mampu membaca peluang yang ada karena mengingat persaingan yang sangat ketat antar kompetitor. Untuk mendukung kemampuan tersebut maka yang harus dipersiapkan yaitu dari persoalan internal perusahaan seperti produk yang akan dipasarkan. Dengan meningkatkan kualitas susu sapi perah merupakan langkah utama dalam menambah jaringan pemasaran.

Untuk meningkatkan daya saing usaha dengan kompetitor lainnya maka PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” memberikan penghargaan atau *reward* yang dilakukan 2 tahun sekali. Selain itu, memberikan pelayanan dan perhatian kepada para peternak yang telah bergabung. Disamping itu, juga melakukan upaya dalam

bentuk sosialisasi dalam pengelolaan sapi perah sehingga mampu meningkatkan wawasan untuk para peternak. Untuk sementara ini PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” memiliki kerjasama dengan IPS sejumlah 4 perusahaan saja.

Strategi pemasaran lainnya memaksimalkan perolehan volume penjualan susu sapi perah dengan memberikan pakan ternak dengan kualitas tinggi dan baik kepada para peternak yang bergabung. Upaya ini mampu menghasilkan jumlah susu yang berkualitas baik dengan itu apabila kualitas susu yang diberikan kepada IPS (Industri Pengolahan Susu) baik maka juga meningkatkan harga yang ditetapkan oleh PT ini.

b. Kendala yang dihadapi PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” dalam memasarkan produknya

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”, orang-orang yang memasarkan produk, dan salah satu UMKM yang menerima susu sapi perah. Dapat diketahui bahwa kendala dalam memasarkan susu sapi perah dari PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” yaitu kurangnya tenaga ahli untuk memasarkan produk susu sapi perah melalui media online karena kurangnya wawasan dalam penggunaan media online dan dirasa sangat ribet. Padahal peran media sosial cukup membantu agar usaha ini lebih banyak dikenal oleh masyarakat, dengan begitu mampu menambah jaringan dan nama

usaha ini setidaknya banyak orang yang tahu. Berbeda jika kita hanya mengandalkan dari peternak yang bergabung lalu bercerita ke peternak lainnya, jikalau terdapat media sosial maka masyarakat luar daerah mampu mengetahui usaha ini.

Selain kendala dari tidak adanya media sosial yang dimiliki, kualitas susu sapi yang buruk juga berpengaruh terhadap harga jual ke pabrik. Karena tentunya setiap pabrik memiliki kualifikasi tertentu untuk penerimaan susu sapi perah dari mitra. Kualitas susu yang buruk ini akan menyebabkan kesulitan dalam menambah kerjasama dengan IPS yang baru. Kendala lainnya yang dihadapi oleh PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” yaitu belum bisa memberikan setoran susu ke pabrik IPS sesuai dengan kebutuhan dari pihak IPS. Seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Sakri selaku pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” bahwa sebenarnya tiap IPS (Industri Pengolahan Susu) itu membutuhkan 2 tangki truk susu setiap harinya dan saat ini masih 1 tangki truk yang mampu dikirim ke pabrik susu. Hal ini menjadi salah satu alasan untuk sementara ini tidak menambah kerjasama dengan IPS (Industri Pengolahan Susu) yang lainnya.

c. Solusi yang dilakukan oleh PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” dalam Mengatasi Masalah Pemasaran Produknya

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan pemilik PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”, orang-orang yang memasarkan produk, dan salah satu UMKM yang menerima susu sapi perah, mereka optimis bahwa setiap permasalahan pasti ada solusi. Karena kurangnya pengetahuan dan tenaga kerja yang berperan dalam bidang media sosial maka pihak PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” menggunakan cara lain yaitu dengan mengadakan sosialisasi kepada para peternak mengenai keluhan dan pemberian wawasan dalam pengelolaan sapi perah.

Sedangkan untuk masalah kualitas susu sapi yang buruk maka pihak PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” menggunakan alat ukur kualitas susu sapi perah, sehingga untuk kualitas susu yang buruk dari peternak tidak diterima dan dikembalikan kepada peternak. Hal ini menjadikan PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” memang badan usaha yang memprioritaskan kualitas susu sapi perah. Ini berkaitan dengan permasalahan harga yang naik atau turun. Apabila kualitas yang diperoleh sangat baik maka harga jual ke IPS (Industri Pengolahan Susu) juga bisa meningkat.

Untuk kendala dari segi tempat distribusi, saat ini solusi dari PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” yaitu memaksimalkan

perolehan susu sapi yang ada sehingga mampu memenuhi kebutuhan dari pihak IPS (Industri Pengolahan Susu). Dalam meningkatkan volume susu sapi perah otomatis juga harus meningkatkan jumlah peternak yang bergabung pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” ini. memberikan pelayanan yang baik dan fasilitas yang lengkap serta promosi menggunakan media sosial maupun sosialisasi juga mampu meningkatkan jumlah peternak yang bergabung. Secara tidak langsung, volume susu sapi perah yang diperoleh juga semakin banyak dan mampu memenuhi kebutuhan dari pihak IPS (Industri Pengolahan Susu).

2. Strategi peningkatan daya saing usaha pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah”

Berdasarkan teori yang ada bahwa daya saing usaha adalah suatu kemampuan barang/jasa untuk memasuki pasar dan kemampuan dalam bertahan beriringan dengan produk lain ataupun produk yang sama dalam suatu pasar. Hal ini seperti yang telah diterapkan pada PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” yaitu dari segi promosi. Dalam persaingan usaha yang dihadapi oleh PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” maka mengambil langkah untuk melakukan kegiatan pemberian penghargaan atau *reward* terhadap peternak yang bergabung. Ini salah satu cara untuk bertahan ditengah-tengah maraknya usaha penampungan susu sapi perah.

Selain itu, PT Sumber Susu “Halalan Thoyibah” strategi yang digunakan untuk bersaing dengan kompetitor lainnya dengan membuat program sosialisasi pengelolaan sapi perah yang dilakukan bersama para peternak yang telah bergabung. Meski untuk program intern, hal ini bertujuan untuk menarik simpati para peternak lainnya melalui pengalaman dan pelayanan yang telah diberikan oleh anggota peternak yang bergabung. Kedua program ini termasuk cara untuk bersaing dan bertahan di pasaran.

Jika dilihat dari sudut pandang pemasaran syariah maka kedua program tersebut termasuk dalam sifat yang dicontohkan Nabi Muhammad SAW salah satunya yaitu tabligh (menyampaikan/menginformasikan). Baik program sosialisasi maupun pemberian penghargaan juga bermaksud menyampaikan hal-hal yang baik dan benar dalam mengelola suatu bisnis, meskipun dalam tingkat rumah tangga. Dengan adanya program ini, maka peternak yang bergabung akan merasa lebih diperhatikan dan diberi pelayanan yang baik. Untuk pihak luar, hal ini membuat ketertarikan khusus yang tidak dimiliki oleh usaha lainnya. Sehingga berharap dengan adanya program tersebut mampu membuat peternak lainnya tertarik dan yang terpenting mampu bersaing dengan kompetitor dengan cara yang baik.