

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pembahasan Tentang Strategi Pemasaran Produk dalam Upaya Meningkatkan Penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru

Berdasarkan hasil temuan peneliti tentang strategi pemasaran yang dilakukan oleh toko herbal NASA Stockist AG – 2427 yaitu menggunakan dua strategi yaitu dengan *online* dan *offline*.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kotler & Amstrong, pemasaran *online* merupakan bagian dari *e-commerce* yaitu, perusahaan untuk berkomunikasi, promosi, dan menjual barang dan jasa melalui internet.¹¹⁸ Selanjutnya pemasaran *offline* merupakan proses transaksi penjualan barang dan jasa secara langsung yang dimana produsen dan konsumen bertemu dan terjadinya proses transaksi jual beli.¹¹⁹

Perbedaan strategi pemasaran produk *online* dan *offline* yaitu pemasaran online banyak disebut lebih ramah biaya daripada pemasaran secara offline. Kegiatan pemasaran *offline* lebih membutuhkan modal yang lebih besar. Dan tak hanya caranya, pemasaran online juga memiliki target yang berbeda dengan metode pemasaran offline. Perbedaannya yaitu

¹¹⁸ Kotler dan Amstrong, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga Edisi 12, 2016), hlm 521

¹¹⁹ Kus Daru Widayanti, *Strategi Pemasaran Online dan Offline Pada PT. Roti Nusantara Prima Cabang Jatiasih Bekasi*, (Jurnal Skretaria dan Manajemen Vol. 1 No. 1 September 2018), hlm 3-4

pertama, jangkauan. Metode pemasaran *online* menggunakan platform digital marketing memiliki jangkauan lebih luas dibandingkan metode pemasaran *offline*. Karena jangkauan lebih luas inilah kesempatan untuk memperoleh keuntungan juga lebih besar. Sedangkan pada pemasaran yang bersifat untuk menarik konsumen agar membeli, biasanya akan teknik pemasaran seperti membagi-bagikan brosur, memasang banner. Kedua, pengenalan brand. Cara pengenalan brand antara metode pemasaran *online* dan *offline* juga memiliki perbedaan. Konsumen yang membeli di toko *offline* umumnya akan mendatangi toko yang sudah terpercaya. Mereka cenderung tidak mau ambil risiko untuk membeli di toko yang belum terpercaya. Dengan demikian, toko *offline* membutuhkan effort yang dua kali lebih besar agar orang-orang mengenal tokonya. Sedangkan strategi pemasaran *offline* walaupun strategi pemasaran *online* lebih gencar diterapkan pada hari-hari ini, bukan berarti pemasaran *offline* ditinggalkan. Khususnya pada bisnis yang skalanya sudah besar. Misalnya membuat acara pada akhir pekan, hingga menggunakan papan iklan sebagai media promosi. Walaupun memang tidak semua bisnis bisa menggunakan strategi pemasaran *offline* dengan biaya yang umumnya lebih besar, usaha lebih keras, serta hasilnya yang tak bisa diukur secara pasti.¹²⁰

Di toko herbal NASA Stockist AG – 2427 strategi pemasaran *offline* dan *online* itu sama-sama lancarnya. Karena dengan pelayanan

¹²⁰ *Ibid*, hlm 4-5

yang ramah dan sopan sehingga konsumen dapat merasakan kenyamanan saat membeli di toko herbal NASA Stockist AG – 2427. Selain itu di toko herbal NASA Stockist AG – 2427 pada strategi pemasaran *offline/online* nya menggunakan cara membangun jaringan (member) guna meningkatkan penjualan di Desa Simo ini. Semakin banyaknya jaringan semakin meningkat penjualan di toko *offline/online* nya, omset meningkat dan dapat menjadikan kesuksesan di bisnis NASA ini.

B. Pembahasan Tentang Penerapan Pemasaran Islam di Stockist AG 24-27

Kita sebagai orang islam dalam melakukan pemasaran alangkah baiknya menerapkan pemasaran yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW. yaitu dengan cara *siddiq, amanah, tabligh, dan fathanah*. Dengan kita menerapkan empat ajaran pemasaran dari Nabi Muhammad SAW kita akan lebih mudah. Dapat diartikan kita tidak terjerumus ke hal-hal mengenai transaksi jual beli yang dilarang oleh Islam.

Di toko herbal NASA Stockist AG – 2427 juga menerapkan empat ajaran yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW yaitu :

a. Siddiq

Sifat siddiq adalah sifat Nabi Muhammad SAW artinya “benar dan jujur”. Jika seorang pemimpin, dia senantiasa berperilaku benar dan jujur dalam sepanjang kepemimpinannya. Benar dalam mengambil keputusan-keputusan dalam perusahaan yang bersifat strategis, menyangkut visi/misi, dalam menyusun objektif dan sasaran serta efektif dan efisien dalam implementasi dan operasioanlnya

dilapangan. Sebagai pemimpin perusahaan, dia selalu jujur, baik kepada *competitor* (pesaing), *customer*, distributor, maupun kepada *people* (karyawan/admin sendiri), sehingga bisnis ini benar-benar berjalan dengan prinsip-prinsip kebenaran dan kejujuran.¹²¹

Selanjutnya dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Eriza Yolanda Maldina bahwa dalam penetapan harga sebuah product berdasarkan kejujuran dimana kejujuran itu berarti bahwa benar-benar harga apa adanya, harga yang sesuai dengan mutu satu produk yang akan di buat. Tanpa saling merugikan antara konsumen dan pemiliknya.¹²²

Jika seorang pemasar atau pedagang, sifat *siddiq* (benar atau jujur) haruslah menjiwai seluruh perilakunya dalam melakukan pemasaran atau perdagangan yang berhubungan dengan pelanggan dalam bertransaksi dengan konsumen dan dalam membuat perjanjian dengan mitra bisnisnya.¹²³ Seperti yang diterapkan oleh toko herbal NASA Stockist AG – 2427 yaitu senantiasa mengedepankan kebenaran informasi yang diberikan dan jujur dalam menjelaskan keunggulan produk atau barang yang dimiliki. Sekiranya dalam produk yang dipasarkan terdapat kecacatan atau konsumen kelebihan ongkir, maka dia menyampaikan secara jujur kecacatan dalam produknya dan

¹²¹ Rahman Rahim dan Saina Nirwana, *Strategi Mewujudkan Pasar Niaga Daya Menjadi Pasar Islami Berbasis FAST (Fathonah, Amanah, Siddiq, Tabligh) Di Daya Kota Makassar*, Jurnal Ekonomi Islam Vol. 3 No. 1, Universitas Muhammadiyah Makassar 2020, hlm 5

¹²² Eriza Yolanda Madina, *Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista*, (Jurnal Ekonomi Vol. 3 No. 1 Juni 2017), hlm 86

¹²³ *Ibid*, hlm 65

mengembalikan kelebihan ongkir kepada konsumen. Inilah bisnis yang telah menerapkan sifat siddiq yang sesuai dengan ajaran Nabi Muhammad SAW.

b. Amanah

Amanah artinya dapat dipercaya, bertanggung jawab, dan kredibel. Amanah bisa juga diartikan keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan. Diantara nilai-nilai yang terkait dengan kejujuran dan melengkapinya adalah amanah. Amanah juga merupakan salah satu moral keimanan. Seorang pebisnis haruslah memiliki sifat amanah karena Allah SWT menyebutkan sifat orang-orang mukin yang beruntung adalah yang dapat memelihara amanah yang diberikan kepadanya, seperti firman Allah SWT pada Q.S Al-Mu'minun ayat 8 :

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْتِهِمْ رِعُونَ

Terjemahnya :

“ *Dan (sungguh beruntung) orang-orang yang memelihara amanah-amanah dan janjinya.*”¹²⁴

Selanjutnya dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Eriza Yolanda Madina bahwa dalam penyediaan tempatnya itu sangat nyaman dan dapat dipercaya keamanannya, selain itu pelayanan yang bagus sangat diutamakan dengan konsep 7S yaitu, salam, senyum, sapa, sopan, santun, siap dan siaga.¹²⁵ Berdasarkan hasil penelitian, di toko herbal NASA Stockist AG – 2427 juga menerapkan sifat amanah

¹²⁴ *Ibid*, hlm 64

¹²⁵ *Ibid*, hlm 86

berupa kepercayaan yang diperoleh dari konsumen bahwa di toko herbal ini dalam menjalankan bisnis dan transaksi jual beli memang benar-benar amanah, salah satu buktinya yaitu owner memiliki prestasi rating terbaik di toko *online* nya. Selain itu pengemasan produk NASA yang dilakukan oleh toko herbal NASA Stockist AG – 2427 sangat rapih sehingga konsumen merasa puas berbelanja di toko tersebut.

c. **Tabligh**

Sifat tabligh artinya komunitatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat tabligh akan menyampaikan dengan benar (berbobot) dan tutur kata yang tepat. Jika merupakan seorang pemimpin dalam dunia bisnis, ia haruslah menjadi seseorang yang mampu mengkomunikasikan visi dan misinya dengan benar kepada karyawan atau admin dan member (mitra-mitranya).

Jika seorang pemasar atau pedagang, dia harus menjadi komunikator yang baik dan bisa berbicara benar dan *bi Al-Hikmah* (bijaksana dan tepat sasaran) kepada mitra bisnisnya. Kalimat-kalimat yang keluar dari ucapannya itu berbobot. Al-Qur'an menyebutnya sebagai *qaulunsadidun* (pembicaraan yang benar dan berbobot).¹²⁶ Seperti firman Allah SWT dalam Q.S Al-Ahzab ayat 70 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ۗ
يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا
عَظِيمًا ٧١

Terjemahnya :

¹²⁶ *Ibid*, hlm 67

“ *Wahai orang-orang yang beriman! Bertaqwalah kamu kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar. Niscaya Allah akan memperbaiki amal-amal dan mengampuni dosa-dosamu. Dan barangsiapa menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sungguh, dia menang dengan kemenangan yang agung*”.¹²⁷

Sifat tabligh dengan bahasanya yang *bi al-hikmah*, artinya berbicara dengan orang lain dengan sesuatu yang mudah dipahaminya dan diterima oleh akalnya, bukan berbicara sesuatu yang sulit di mengerti.¹²⁸

d. Fathanah

Fathanah dapat diartikan sebagai intelektual, kecerdikan atau kebijaksanaan. Pemimpin perusahaan bersifat fathanah artinya pemimpin yang memahami, mengerti dan menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sifat fathanah dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap Muslim. Karena untuk mencapai sang pencipta, seorang muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang diberikan olehnya. Potensi paling berharga dan termahal yang hanya diberikan kepada manusia adalah akal (intelektualitas).¹²⁹ Seperti firman Allah SWT dalam Q.S Ar-Ra'd ayat 3 yaitu :

¹²⁷ *Al-Quran Usmani*, Al-Ahzab : 33, hlm 427

¹²⁸ *Ibid*, hlm 66

¹²⁹ *Ibid*, hlm 64

وَهُوَ الَّذِي مَدَّ الْأَرْضَ وَجَعَلَ فِيهَا رَوَاسِيَ وَأَنْهَارًا ۗ وَمِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ جَعَلَ فِيهَا زَوْجَيْنِ
 اثْنَيْنِ ۗ يُعْشِي اللَّيْلَ النَّهَارَ ۗ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ

Terjemahannya :

*“Dan dia yang menghamparkan bumi dan menjadikan gunung-gunung dan sungai-sungai di atasnya. Dan padanya Dia menjadikan semua buah-buahan berpasang-pasangan. Dia menutupkan malam kepada siang. Sungguh pada yang demikian itu terdapat tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi orang-orang yang berpikir.”*¹³⁰

Seperti pada hasil penelitian pada toko herbal NASA Stockist AG – 2427 yaitu owner dan adminnya menjalankan usahanya yang saat ini berkembang pesat itu karena didukung dengan kecerdasan pengelolanya. Dia membuka usahanya dengan membuka toko *offline* dan *online*. Pada toko *online* nya yaitu WhatsApp, Instagram, Facebook, dapat membantu penjualan yang sangat maksimal. Dapat menaikkan omset yang melejit. Dari pelaksanaan membuka toko *online* owner bisa menyimpulkan bahwa tokonya itu beda dari yang pesaing yang lain. Karena toko herbal NASA Stockist AG – 2427 selalu mengikuti perkembangan zaman.

¹³⁰ Al-Qur'an Usmani, QS. Ar-Ra'd : 13, hlm 249