BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil lembaga

1. Lokasi Penelitian

Desa Dawung adalah sebuah Desa yang masuk dalam wilayah Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri. Secara geografis Desa Dawung teletak di kawasan Kediri paling selatan, tepatnya di garis wilayah perbatasan Kediri-Blitar. Luas wilayah Desa Dawung secara keseluruhan adalah 186,35 Hektar, dimana sebagian besar digunakan sebagai lahan untuk persawahan, yaitu sekitar 96,35 Hektar. Untuk pemukiman di desa Dawung digunakan sekitar 40 Hektar, dan sisanya adalah untuk pekarangan dan area perkantoran. Luas desa Dawung tersebut dibatasi oleh empat desa di setiap sisinya. Batas wilayah desa Dawung sebelah Utara dibatasi oleh desa Sambong kecamatan Ringinrejo, sebelah Selatan dibatasi oleh desa Deyeng kecamatan Ringinrejo, sedangkan sebelah Barat dibatasi oleh desa Purwodadi kecamatan Ringinrejo.

Jumlah penduduk Desa Dawung adalah sekitar 4500 penduduk dengan 1500 kepala keluarga. Pendidikan formal penduduk Dawung masih didominasi oleh tamatan SD sederajat, kemudian disusul oleh tamatan SLTP, SLTA, D3 dan terakhir adalah tamatan S1. Pekerjaan

mayoritas penduduk Dawung adalah sebagai buruh tani. Penduduk yang bekerja sebagai karyawan masih sangat sedikit jumlahnya. Usaha rumahan yang digeluti oleh penduduk Dawung adalah ternak unggas dan ternak sapi. Usaha dibidang lain di desa ini adalah Agen telur.

Penelitian ini dilaksanakan di Agen telur pada Usaha Dagang Enggal Jaya di desa Dawung kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri. Usaha Dagang Enggal Jaya ini didirikan di sekitar kediaman Bapak Slamet Widodo yang juga sebagai pemiliknya yaitu di Dusun Sumberjo Desa Dawung RT 01 RW 01, Tepatnya tugu perbatasan Desa Dawung-Purwodadi ke Timur 2 Km utara jalan.

2. Sejarah

Awal mula usaha dagang Enggal Jaya berdiri yaitu pemilik pernah merantau ke lombok pada tahun 2004. Disana pak Slamet dan Bu hanik melihat barang apa yang di butuhkan disana. Setelah mengetahui produk apa yang banyak diminati pemilik memtuskan untuk membuka toko dengan menjual telur kepada konsumen setempat. Karena pada waktu itu pemilik masih ikut dengan kakaknya dan manajemen yang digunakan oleh kakaknya tidak sesuai dengan Pak Slamet, maka pemilik memutuskan untuk untuk membuka tokonya sendiri yang berada di pintu masuk pasar Induk Mandalika. Pada saat itu usaha dagang Enggal Jaya masih di suply dari agen lain yang berada di kota kediri. Ketika Usaha Dagang Enggal Jaya

meminta barang dengan kualitas bagus namun agen penyuplay barang tersebut tidak bisa memenuhi permintaan Usaha Dagang Enggal Jaya, yang pada mulanya Usaha Dagang Enggal Jaya meminta untuk mengirim barang dengan ukuran besar. Namun barang yang datang dengan ukuran kecil sehingga tidak sesuai dengan permintaan konsumen pasar dan mengakibatkan usaha dagang enggal jaya megalami kerugian yang sangat besar.

Hal tersebut dialami usaha dagang Enggal Jaya ketika tokonya masih buka sekitar 4 bulan, karena kerugian yang di alami begitu besar maka pemilik usaha dagang enggal jaya belajar mengambil telur dari peternak langsung, sehingga jika ada permintaan telur dengan kualitas yang bagus maka usaha dagang enggal jaya bisa memberikan permintaan tersebut. Sampai saat ini usaha dagang enggal jaya masih mampu memberikan permintaan konsumen yang sesuai standart yang dibutuhkan.

Dengan hal itu dapat ditunjukkan pada perolehan omzet penjualannya pada setiap tahunnya sebagai berikut:

Tabel 4.1 *omzet* penjualan

Tahun	Telur puyuh (Rp)	Telur bebek (Rp)	Telur ayam arab
			(Rp)
2011	9.916.176.600	546.091.200	256.116.000
2012	15.785.861.256	2.521.660.200	576.990.000
2013	22.126.227.600	1.236.578.400	947.169.000
2014	16.312.597.440	910.431.600	2.285.712.000
2015	14.128.817.040	991.281.600	677.322.000

Sumber: pemilik usaha dagang enggal jaya

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2013 Usaha Dagang Enggal Jaya mengalami kenaikan *omzet* dan mengalami penurunan *omzet* penjualan pada tahun berikutnya. Selain itu Usaha Dagang Enggal Jaya mempunyai struktur organisasi dalam melakukan strategi pemsaran yang mampu mencapai *omzet* penjualan.

Tabel 4.2 Struktur oganisasi

Pemimpin	Slamet Widodo	
Bendahara	Hanik Rifngadah	
Sekretaris	Imro'atus Solihah	
Admin	Fuad	
Kepala Gudang	Aji	
Marketing	Hafidz Baehaqi	

Sumber: pemilik usaha dagang enggal jaya

B. Paparan data

Sebuah usaha yang dilakukan oleh Pak Slamet merupakan usaha yang menjual telur dari ternak dan dijual langsung ke konsumen. Pak Slamet selaku pemilik Usaha Dagang Enggal Jaya berupaya untuk terus meningkatkan penjualannya setiap tahunnya. Hal ini terlihat dari berbagai strategi pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Dagang Enggal Jaya. Strategi dalam memasrkan produk memang harus benar-benar diperhatikan. Karena itu pemasaran merupakan kunci keberhasilan dan berkembangnya suatu usaha.

1. Strategi marketing mix dalam meningkatkan omzet penjualan

a. Strategi produk

Produk yang dijual dan dibeli oleh Usaha Dagang Enggal Jaya dari peternak yaitu terlur. Namun telur yang diambil dari peternak hanya tiga jenis telur saja. Seperti yang dipaparkan oleh Bu Hanik berikut:

"kami menjual tiga jenis telur mbak, yaitu telur puyuh, telur bebek dan telur ayam arab."

Dalam menjaga kualitas telur yang dijual oleh usaha dagang enggal jaya lebih diperhatikan. Karena telur merupakan barang yang mudah rusak dan busuk. Selain itu dalam menjaga kualitas barang merupakan upaya untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. Bu hanik memaparkan bahwa:

"Dalam menjaga kualitas produk kami sudah biasa menaruh barang digudang dengan sesuai hari pengambilan di peternak. sehingga pada waktu pengiriman barang kami memberangkatkan barang pada pengambilan hari pertama."²

Selain itu dalam memenuhi permintaan konsumen Usaha Dagang Enggal Jaya menyisihkan atau menyortir barang yang rusak serta memisahkan barang yang besar dengan yang kecil. Karena setiap konsumen selalu meminta barang dengan ukuran

¹ Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

² *Ibid*, Pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

yang sama dan dengan keadaan yang bagus. Hal ini dipaparkan oleh bu hanik berikut:

"kami menyortir telur yang rusak dengan yang bagus, telur yang rusak itu seperti pecah atau berlubang itu nanti kita buang mbak, karena jika tetap kita kirim ke konsumen sesampainya disana busuk mbak. Selain itu kita memisahkan anata telur yang terlalu kecil dengan telur yang besar atau telur yang sudah sesuai standart konsumen nanti itu kita pisahkan mbak."

Untuk menjaga sebuah kerjasama dengan konsumen agar konsumen tersebut dapat membeli ulang produk yang kita jual sangatlah penting dilakukannya strategi menjaga kualitas yang baik dan mampu memuaskan konsumen.

Namun pada kenyataannya Usaha Dagang Enggal Jaya belum bisa memnuhi kualitas produk yang dipesan oleh konsumen. Apalagi ketika banyak pesanan usaha dagang enggal jaya mendapat banyak komplain dari konsumen karena barangnya tidak disortir ataupun pecah. Seperti yang dipaparkan oleh mabk fuad berikut ini:

"kalau musim ramai seperti mau lebaran ini kami tidak melakukan sortir mbak, kami langsung kirim barang ke konsumen. Misalnya dari gudang dapat pesanan ke mataram sesampainya disana kita tidak menurunkan barang melainkan kita langsung kirim ke tempat konsumen. Jadi kami banyak dikomplain sama konsumen."

Dari paparan diatas tersebut dapat disimpulkan bahwa ketika musim ramai Usaha Dagang Enggal Jaya tidak menyortir barangnya terlebih dahulu. Sehingga ketika dalam perjalanan

⁴ Wawancara dengan Mbak Fuad pada tanggal 14 Juni 2017 pukul 16.00 WIB.

³ Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

mengalami kerusakan yang sangat banyak. Meskipun Usaha Dagang Enggal Jaya sudah menyortir barangnya agar tidak mengecewakan konsumen pastinya tetap mengalami kerusakan ketka dalam perjalanan. Namun dari pihak Usaha Dagang Enggal Jaya akan mengganti kerusakan tersebut.

Seperti yang dipaparkan oleh bu hanik:

"dalam perjalanan pengiriman barang jika sesampainya tempat konsumen mengalami kerusakan, nanti itu kami ganti mbak."⁵

Selain menjaga kualitas produknya usaha dagang enggal jaya juga memberikan pelayanan yang baik dalam menjual produknya. Serta juga dalam membeli produk dari peternak usaha dagang Enggal Jaya lebih memberikan pelayanan yang bagus yaitu mengambil dan mengantar barang dari tempat peternak dan juga mengirim ke tempat konsumen. Sehingga dengan di berikannya pelayanan yang bagus diharapkan mampu meningkatkan *omzet* penjualannya.

"kami lebih mengendepankan servis mbak, memberikan servis yang bagus mbak, kami mengambil dan mengantar barang langsung dari peternak dan ke konsumen."

b. Strategi harga

Untuk mempertahankan konsumen serta memikat dan mempertahankan konsumen serta para peternak diperlukan strategi dalam menentukan harga yang dapat di minati banyak konsumen

⁶ Wawancara dengan Mbak Fuad pada tanggal 14 Juni 2017 pukul 16.00 WIB.

_

⁵ Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

serta peternak. dalam menentukan sebuah harga usaha dagang Enggal Jaya lebih memilih menggunakan harga pasaran yang berlaku pada saat itu. Selain itu harga yang di berikan mampu bersaing dengan yang lain dan diharapkan konsumen dapat bertahan serta menjadi penlanggan, sehingga Usaha Dagang Enggal Jaya mampu meningkatkan *omzet* penjualannya sesuai dengan yang diingnkan.

Dalam menentukan harga setiap produknya usaha dagang enggal jaya memilih harga pasran dengan berpatokan pada temannya dan memilih harga tertinggi dari temannya tersebuut.

Bu hanik memaparkan:

"untuk menentukan harga kami pakai harga pasaran mabk, karena harga pasaran itu kan banyak jadi kami berpatokan pada teman kami. Teman kami ada 4 mbak, itu kami menyeduaikan antara 4 teman kami tersebut denga harga yang tertinggi."⁷

Ketika menentukan harga usaha dagang enggal jaya sangat berhati-hati dan menyesuaikan dengan harga pasaran pada sat itu dan tidak menaikkan harga jauh diatas harga pasran.

Seperti yang disampaikan oleh mbak fuad berikut:

"kami dalam menentukan harga memang benar- benar menyamakan harga pasaran mbak, kami tidak pernah memberikan harga yang tinggi melebihi harga pasaran sehingga penjual lain merasa tersaingi."⁸

⁸ Wawancara dengan Mbak Fuad pada tanggal 14 Juni 2017 pukul 16.00 WIB.

_

⁷ Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

Untuk memberikan kebijakan harga pada peternak usaha dagang enggal jaya memberikan harga yang terbaik. Bahkan jika terjadi kenaikan harga pada saat itu juga pemilik usaha dagang enggal jaya melakukan revisi harga kepada peternak. namun berbeda jika terjadi penurunan harga, pemilik tidak melakukan revisi kepada peternak.

"kalau terjadi perubahan harga kami melakukan revisi harga pada peternak, kalau naik yaa.. kami berikan uang tambahan, namun jika terjadi penurunan harga kita tidak melakukan revisi harga ke peternak, karena tidak mungkin uang yang sudah ada ditangan peternak di ambil lagi."

c. Strategi distribusi/ tempat

Dalam pemasaran menentukan sebuah tempat merupakan hal yang paling penting sehingga menmpatkan sebuah usaha pada tempat yang strategis sangat berpengaruh terhadap menigkatnya sebuah omzet penjualan. Selain itu dalam penentuan tempat yang strategis dapat dengan mudah konsumen menjangkau tempat tersebut.

Sama halnya yang dilakukan oleh usaha dagang enggal jaya dalam menentukan tokonya sudah sangat strategis karena tokonya ditempatkan sisetiap pintu masuk pasar.

Seperti yang dipaparkan oleh bu hanik:

⁹ Wawancara dengan Mbak Fuad pada tanggal 14 Juni 2017 pukul 16.00 WIB.

"toko kami berada di pasar induk mandalika, kita punya tiga toko di setiap pintu masuk pasar induk mandalika mbak." ¹⁰

Sehingga dalam penentuan tempat yang sudah sesuai seperti usaha dagang enggal jaya mampu menjual barangnya dengan baik serta ampu membeli setiap produk telur yang dijual oleh peternak. dengan begitu usaha dagang enggal jaya selain mencapai omzet yang diingnkan juga memebrikan pendapatan kepada peternak dan menjadikan kesejahteraan peternak.

2. Kendala strategi *marketing mix* dalam meningkatkan *omzet* penjualan

Usaha dagang enggal jaya dalam melakukan strategi pemasaran pastinya mengalami suatu kendala sehingga menghambat produk tersebut dapat diterima oleh konsumen dengan baik. Selain itu kendala tersebut dapat mengurangi kepercayaan kepada konsumen dan juga dapat mengakibatkan penurunan penjualan. Adapun kendala yang dialami oleh usaha dagang enggal jaya diantaranya:

a. Strategi produk

Dalam strategi produk usaha dagang enggal jaya mengalami sebuah kendala yang tidak dapat dihindari karena kendala tersebut sering terjadi dan mengakibatkan kerugian. Seperti yang disampaikan oleh bu hanik berikut:

"ketika dalam perjalan pengiriman barang kami selalu mengalami kerusakan, ada yang pecah dan juga ada yang

¹⁰ Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

busuk. Hal itu dikarenakan pada saat perjalanan pengiriman barang ke konsumen terjadi kerusakan seperti pecah. Kalau busuk itu karena dari peternak yang menutupi kerusakan barangnya tersebut, sehingga sesampainya di tempat konsumen ada yang busuk." ¹¹

Sehingga pada strategi produk ini usaha dagang enggal jaya mengalami kerugian yang cukup banyak karena produknya yang rusak dalam perjalanan pengiriman ke konsumen. Serta kerusakan disebabkan karena peternak yang menutupi kerusakan pada barangnya yang mengakibatkan busuknya barang pada saat sampai ditempat konsumen.

b. Strategi harga

Pada saat menentukan harga sering terjadi perubahan harga yang mengakibatkan pemilik usaha dagang enggal jaya harus merubah harga. Namun ketika terjadi penurunan harga usaha dagang enggal jaya selalu mengalami kerugian pada saat membeli barang kepada peternak. sehingga secara tidak langsung omzet penjualan menurun.

"kami sering mbak mengalami kerugian pada saat harga turun secara tiba-tiba, namun itu biasanya terjadi pada saat pengambilan barang dari peternak."¹²

Jadi dengan harga yang setiap saat turun dan naik mengakibatkan usaha dagang enggal jaya mengalami penurunan dan kenaikan omzet. Hal serupa dipaparkan oleh mbak Fuad:

¹² Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

¹¹ Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

"pada saat harga turun, kami selalu mengalami penurunan omzet mbak, misalnya pagi harganya naik dan siangnya turun, sehingga kami tidak mungkin meminta uang yang sudah ada ditangan peternak."¹³

c. Strategi distribusi/ tempat

Tempat yang sudah strategis pastinya juga mempunyai kendala yang mengharuskan usaha dagang enggal jaya lebih berhati-hati dalam menjalankan usahanya. Pada penentuan tempat, usaha dagang enggal jaya ternyata salah satu tokonya bersampingan dengan toko yang menjual barang yang sama. Sehingga usaha dagang enggal jaya harus bersaing dengan sehat. Namun pesaing usah tersebut berani menjual barangnya dengan harga yang lebih tinggi dari toko usaha dagang enggal jaya.

"disebelah toko kami ada toko lain yang menjual barang yang sama dengan kami, dan dalam melakukan pemasarannya toko tersebut berani menjual barangnya dengan sangat tinggi dan harga tersebut tidak sesuai dengan harga pasaran."

Dalam melakukan strategi distribusi/ tempat mempunyai kendala yang dapat mengakibatkan omzet penjualan usaha dagang enggal jaya menurun. Karena banyaknya pesaing bisnis yang menjual produk serupa. Sehingga usaha dagang enggal jaya lebih berhati-hati lagi dalam melakukan strategi pemasarannya agar mampu bertahan dalam bersaing dipasaran.

_

¹³ Wawancara dengan Mbak Fuad pada tanggal 14 Juni 2017 pukul 16.00 WIB.

¹⁴ Wawancara dengan Bu Hanik pada tanggal 12 Juni 2017 pukul 10.00 WIB.

3. Strategi marketing *mix* dalam meningkatkan *omzet* penjualan dalam Perspektif Ekonomi Syariah.

a. Strategi Produk

Dalam sebuah bisnis pasti harus menggunakan sebuah strategi yang digunakan untuk bersaing dengan pebisnis lain, serta untuk mencapai sebuah *omzet* penjualan yang diinginkan. Dalam mencapai sebuah *omzet* tersebut pebisnis harus memperhatikan strategi yang digunakan apakah sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syariah atau belum.

Seperti halnya yang dilakukan oleh usaha dagang enggal jaya dalam strategi produk sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syraiah. Karena dalam praktiknya usaha dagang enggal jaya menjual produknya secara jujur tidak menyembunyikan cacat pada produknya. Selain itu Usaha Dagang Enggal Jaya juga menjaga kualitas pada produknya dengan harapan mengalami kenaikan pada *omzet* penjualannya. Seperti yang dikatakan oleh bu Hanik:

"kami sudah berusaha sebisa mungkin untuk tidak melakukan kecurangan dalam berbisnis mbak, kami selalu memberikan barang yang bagus dan sesuai dengan permintaan konsumen"

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa Usaha Dagang Enggal Jaya dalam strategi produknya sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syraiah yaitu dalam menjual produknya tidak menjual produk dengan keadaan cacat, selain itu Usaha Dagang Enggal Jaya selalu menjaga kualitas produknya dengan baik.

b. Strategi Harga

Pada strategi harga Usaha Dagang Enggal Jaya menggunkaan harga pasaran yang sudah ada pada saat itu. Strategi harga yang yang digunakan oleh Usaha Dagang Enggal Jaya dirasa sudah sesuai dengan dengan perspektif ekonomi syraiah. Karena harga yang diberikan tidak melebihi harga yang berlaku pada saat itu. Seperti yang dijelaskanoleh mbak Fuad berikut ini:

"menurut kami dalam menentukan harga sudah sesuai dengan syariat islam. Kami menggunakan harga pasaran yang ada, selain itu kami tidak menjual dan membeli barang yang tidak sesuai dengan harga pada saat itu".

Dengan begitu Usaha Dagang Enggal Jaya sebenarnya sudah berusaha untuk memberikan harga yang menurutnya sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syraiah yang berlaku. Selain tujuannya mencari keuntungan yang di inginkan, Usaha Dagang Enggal Jaya juga memperhatika segala strategi yang di gunkannya agar sesuai dengan perspektif ekonomi syariah yang berlaku.

c. Strategi Distribusi

Startegi yang digunakan oleh Usaha Dagang Enggal Jaya sebenarnya sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syariah. Karena Usaha Dagang Enggal Jaya dalam menentukan tempat/lokasi tokonya berada di tengah-tengah pasar, sehingga tempatnya sudah strategis. Meskipun mempunyai tempat yang

strategis pastinya ada pesaing lain, yang mengakibatkan Usaha Dagang Enggal Jaya harus lebih berhati-hati dalam melakukan strategi bisnisnya. Seperti yang dikatakan oleh mbak Fuad:

"toko kami berada ditengah-tengah pasar, sehingga sangat stratgis mbak. Namun disamping toko kami ada toko lain yang menjual barang yang sama".

Dalam penempatan sebuah toko Usaha Dagang Enggal Jaya sudah strategis, namun dari hal tersebut Usaha Dagang ini harus lebih memperhatikan strategi yang digunakannya selama ini. Karena Usaha Dagang ini mempunyai pesaing bisnis yang mengharuskan meraka bersaing secara sehat.

C. Analisis data

Usaha dagang enggal jaya merupakan usaha yang membeli dan menjual langsung barangnya ke konsumen. Usaha dagang enggal jaya memiliki dua kegiatan bisnis yang saling berkaitan dalam menjalankan bisnis tersebut. Sehingga usaha dagang enggal jaya harus melakukan sebuah strategi pemasaran agar mampu bertahan dan tetap survive dalam bersaing dengan usaha lain. selain itu dengan menggunakan strategi pemasaran usaha dagang enggal jaya mampu meningkatkan omzet penjualannya sesuai yang diinginkan.

1. Strategi marketing mix dalam meningkatkan omzet penjualan

Pada strategi *marketing mix* usaha dagang enggal jaya menggunakan 3 strategi untuk menjalankan usahanya yaitu strategi produk, strategi harga dan strategi distribusi.

a. Strategi produk

Pada strategi produk usaha dagang enggal jaya benar-benar menjual produknya dengan kualitas terbaik yaitu dengan memisahkan antara telur yang kecil dengan telur yang besar. Dengan begitu konsumen yang ingin membeli tidak harus memilih terlebih dahulu dengan memisahkan telur yang besar dengan yang kecil. Selain itu usaha dagang enggal jaya memisahkan atau membuang antara telur yang rusak atau yang pecah dengan telur yang bagus. Sehingga konsumen tidak akan komplain kepada pemilik.

Usaha dagang enggal jaya dalam menjaga kualitas produknya memisahkan barang yang ada digudang sesuai dengan hari pengambilan. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar telur yang diambil hari pertama di kirim lebih awal. Barang yang sudah lama di ambil dari peternak rentan sekali terjadi busuk atau rusak karena telur merupakan barang yang tidak bisa bertahan lama. Sehingga untuk menjaga kualitas telur tersebut dari pihak gudang usaha dagang enggal jaya juga mengecek telur stiap aka dikirim ke konsumen.

Selain itu untuk menarik pelanggan, usaha dagang enggal jaya memberikan servis atau pelayanan yang baik kepada peternak dan juga kepada konsumen. Dalam hal ini usaha dagang enggal jaya memberikan pelayanan berupa mengambil sendiri barang dari peternak dan mengirim barang ke konsumen sesuai dengan permintaan konsumen. Jadi usaha dagang enggal jaya dalam meningkatkan omzet penjualannya melakukan strategi produk dengan memberikan produk yang berkualitas terbaik dan juga memberikan servis atau pelayanan yang bagus, hal tersebut dilakukan untuk mempertahankan dan menarik pelanggan baru.

b. Strategi harga

Usaha dagang enggal jaya dalam menentukan harga menggunakan harga pasaran yang ada. Namun karena harga pasaran sangat banyak maka pemilik lebih memilih berpacu pada 4 teman dekatnya, dari ke 4 teman tersebut pemilik memilih menentukan harga yang tertinggi dengan tujuan agar harga tersebut mampu bersaing dengan yang lain dan juga mampu menarik dan mempertahankan peternak dan konsumen.

Dalam strategi harga yang ditentukan oleh pemilik akan mempengaruhi banyaknya konsumen yang akan membeli produknya dan peternak juga akan menjual barangnya ke usaha dagang enggal jaya. Sehingga dengan harga yang mampu bersaing tersebut usaha dagang enggal jaya mengalami peningkatan penjualan dan pembelian ke peternak.

c. Strategi distribusi

Dalam menempatkan sebuah usaha harus memilih tempat yang strategis untuk itu usaha dagang enggal jaya memlih tempat yang

strategis yaitu berada di setiap 3 pintumasuk pasar terbesar di mataram yaitu pasar induk mandalika. Pemilihan tempat yang dilakukan oleh usah dagang enggal jaya sudah sesuai dengan strategi pemilihan tempat. Karena pemilihan yang tepat inilah usaha dagang enggal jaya mampu menjual produknya sesuai dengan target konsumen yang diinginkan selain itu mampu mencapai sebuah omzet yang diinginkan.

2. Kendala strategi *marketing mix* dalam meningkatkan *omzet* penjualan

a. Strategi produk

Kendala yang dialami oleh usaha dagang enggal jaya pada melakukan strategi produk yaitu banyak terjadinya kerusakan pada barang ketika dalam perjalan pengiriman barang kepada konsumen. Selain itu para peternak juga menutupi cacatnya barang yang mengakibatkan busuk dan rusak ketika sesampinya ditempat konsumen.

Dengan adanya kendala tersebut mengakibatkan usaha dagang enggal jaya mengalami kerugian karena harus mengganti barang yang rusak tersebut. Sehingga kendala dalam strategi produk ini dapat menurunkan omzet penjualan usaha dagang enggal jaya.

b. Strategi harga

Dalam menentukan harga usaha dagang enggal jaya menggunakan harga pasaran yang ada. Namun hal tersebut

mempunyai kendala yang tidak dapat dihindari karena setiap saat harga tersebut mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak menentu. Dengan harga yang tidak stabil tersebut menjadikan usaha dagang enggal jaya mengalami kenaikan dan penurunan omzet, terlebih lagi jika mengalami penurunan harga selalu mengalami kerugian yang banyak.

c. Strategi distribusi/ tempat

Pada pennetuan tempat sebuah usaha yang dilakukan oleh pemilik sebenarnya sudah sesuai dengan kebutuhan dipasar tersebut. Namun dalam hal ini usaha dagang enggal jaya bersandingan dengan usaha lain yang menjual barang yang sama. Sehingga mengakibatkan usaha dagang enggal jaya mengalami penurunan pada konsumennya dan selain itu usaha dagang enggal jaya harus bersaing dengan sehat terutama dalam menentukan harga jual barang. Dengan hal ini secara langsung akan mengakibatkan omzet penjualan usaha dagang enggal jaya mengalami penurunan.

3. Strategi marketing mix dalam Perspektif Ekonomi Syariah

a. Strategi Produksi

Dalam mencapai sebuah *omzet* penjualan Usaha Dagang Enggal Jaya menggunakan strategi pemasaran yang menurutnya sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syraiah. Karena dalam pelaksanaannya strategi produk tidak menyembunyikan cacat pada

produknya. Selain itu Usaha Dagang Enggal Jaya juga menjaga kualitas barangnta dengan baik sehingga konsumen tidak merasa di bohogi atau mengalami kerugian.

b. Strategi Harga

Pada strategi harga Usaha Dagang Enggal Jaya menggunakan harga pasaran yang berlaku pada saat itu, selain itu Usaha Dagang Enggal Jaya juga tidak memberikan harga pada setiap produknya jauh dari harga pasaran. Dari hal tersebut menurut Usaha Dagang Enggal Jaya dalam melakukan strategi harga sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syraiah, karena dalam penentuan harga tersebut tidak merugikan konsumen atau peternak.

c. Strategi Distribusi

Strategi yang digunakan oleh Usaha Dagang Enggal Jaya untuk mencapai sebuah omzet penjualan salah satunya yaitu strategi distribusi, pada strategi ini usaha dagang enggal jaya sudah strategis dalam menempatkan toknya. Karena tokonya tersebut berada di tengah-tengah pasar. Namun tempat yang strategis tersebut ada pesaing bisnis lain yang menjual barang yang sama dan tempatnya juga berdekatan sehingga mengharuskan Usaha Dagang Enggal Jaya bersaing secara sehat untuk menghindari halhal yang menyimpang dari perspektif ekonomi syraiah.