

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya

Dua Naga Jaya adalah usaha ternak ayam petelur yang didirikan oleh Ibu Ngatimah pada tahun 2012 yang bertempat di Desa Sukoharjo Kecamatan Wedarijaksa Kabupaten Pati. Berawal dari ide dari *owner* untuk memanfaatkan kandang sapi yang bertempat dibelakang rumah miliknya yang sudah tidak terpakai agar dapat bermanfaat kembali, yaitu dengan memulai usaha ternak ayam petelur. Dengan modal awal sebesar Rp.300.000.0000 dari tabungan beliau sendiri untuk memulai dengan merenovasi kandang sapi menjadi kandang ayam petelur. Beliau memberi nama “Dua Naga Jaya” karena terinspirasi pada saat beliau masih menjadi TKW di Taiwan. Naga yang menyimbolkan kebaikan dan keberuntungan menjadi doa untuk usahanya tersebut agar dapat memberikan kebaikan bagi warga dan masyarakat.

Pada awal berdirinya peternakan itu, Ibu Ngatimah hanya memiliki satu karyawan saja. Produk juga hanya dipasarkan ke toko-toko kecil di desa Sukoharjo. Pada tahun 2017 Dua Naga Jaya maju pesat. Akhirnya dengan keuntungan yang diperoleh dari kandang bekas kandang sapi tersebut, Ibu Ngatimah berniat memindah kandang ayam yang berada dibelakang rumahnya ke tengah sawah agar jauh dari lingkungan masyarakat. Selain untuk meningkatkan jumlah ayam, perpindahan kandang ke tengah sawah adalah untuk menghindari bau kotoran ayam agar tidak mengganggu warga disekitarnya.

Awal berdiri Dua Naga Jaya memiliki ayam sebanyak 1.500 ekor dan sekarang Dua Naga Jaya memiliki ayam kurang lebih 4.000 ekor atas pengelolaan sendiri. Dua Naga Jaya juga memproduksi pakan ayam sendiri serta obat-obatan unggas. Dua Naga Jaya memiliki satu orang sekretaris dan satu orang bendahara. Setiap dua tahun sekali, Ibu Ngatimah mengganti ayam-ayamnya dengan ayam yang lebih muda. Karena ayam yang sudah dua tahun tersebut, kualitas telur yang dihasilkan sedikit dan lebih kecil, sehingga perlu diadakan pergantian ayam baru.

Pada awalnya, Ibu Ngatimah menggunakan pakan ayam dari pabrik, namun karena dirasa kurang meningkatkan kualitas ayamnya. Untuk dapat meningkatkan kualitas ayam sekaligus meningkatkan kualitas telur yang dihasilkan, Ibu Ngatimah berinisiatif membuat racikan sendiri. Racikan pakan itu sendiri tidaklah sembarangan, karena hasil racikan pakan itu akan di kirim ke lab untuk di cek kadar kandungan yang ada di pakan itu. Meskipun terkesan sedikit lebih mahal, akan tetapi pakan tersebut membuat ayam lebih segar dan telur yang dihasilkan juga bagus-bagus.

Ternak ayam petelur Dua Naga Jaya merupakan usaha ternak ayam yang memproduksi telur. Usaha ternak ayam petelur Dua Naga Jaya Pati memiliki 5 karyawan. Berikut profil ternak ayam Dua Naga Jaya.

Nama Toko: Ternak Ayam Petelur Dua Naga Jaya

Alamat : Jl.Pati Tayu, Dukuh Ngulaan, Desa Sukoharjo, kecamatan Wedarijaksa, kabupaten Pati.

Owner :Ngatimah

Produk : Telur, pakan ayam, obat-obatan unggas.

2. Letak Geografis Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya

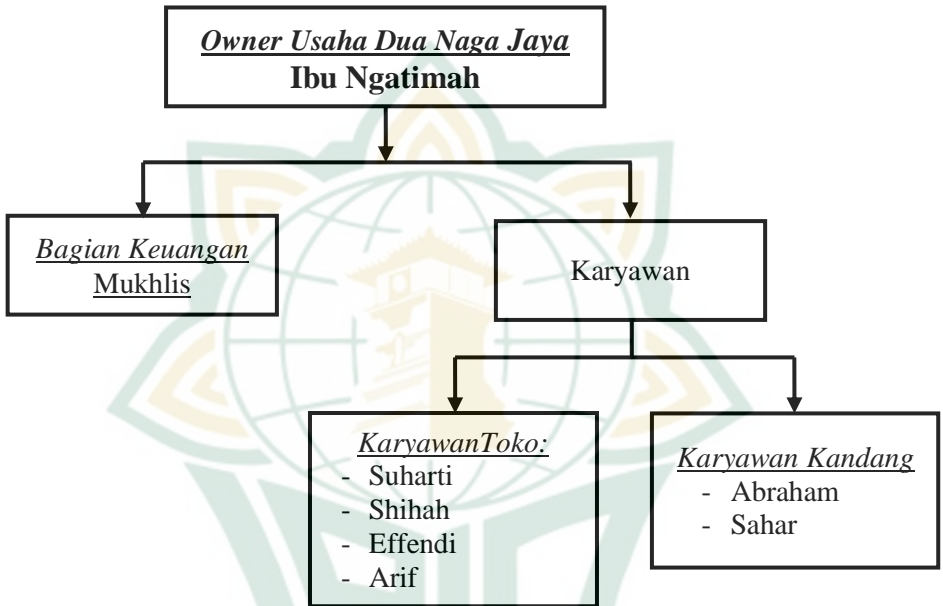
Lokasi toko usaha Dua Naga Jaya merupakan tempat berlangsungnya aktivitas jual beli terhadap produk. Dua Naga Jaya terletak di Jalan Raya Pati – Tayu Rw. 06 Ngulaan, Desa Sukoharjo, Kecamatan Wedarijaksa, Kabupaten Pati 59152, Jawa Tengah. Sedangkan letak kandang ayam yang digunakan untuk memproduksi telur terletak di seberang jalan toko Dua Naga Jaya, lebih tepatnya di tengah sawah.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk kelancaran jalannya suatu perusahaan diperlukan beberapa bagian yang mempunyai tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda namun saling menunjang. Karena itu, struktur organisasi yang efektif diperlukan untuk menjelaskan tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang dimiliki setiap bagian dari organisasi. Perusahaan harus mempertahankan asas-asas organisasi seperti perumusan tujuan yang jelas, pembagian kerja, pendelegasian kekuasaan, kesatuan perintah dan tanggung jawab, dan tingkat pengawasan dan koordinasi. Struktur

organisasi perusahaan Dua Naga Jaya adalah sebagai berikut:

Gambar 4. 1
Struktur Organisasi di Usaha Dua Naga Jaya



Uraian tugas atau kewajiban dari masing-masing bagian di antaranya, meliputi:

a. *Owner*

- 1) Memimpin segala kegiatan di perusahaan
- 2) Bertanggung jawab terhadap segala kegiatan operasional pada perusahaan dan mengawasi setiap kegiatan distribusi yang dilakukan oleh setiap karyawan.
- 3) Berkewajiban memberikan hak-hak yang harus diterima oleh para karyawan dan melaksanakan kewajiban lain sebagai *owner* usaha.
- 4) Merencanakan dan menentukan program kerja perusahaan
- 5) Melaksanakan riset untuk menentukan harga
- 6) Menjalankan kegiatan dan pemeliharaan

- 7) Merencanakan strategi produk dan pemasaran produk
- 8) Sebagai juru bicara perusahaan dalam hubungannya dengan pihak luar
- 9) Memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen
- b. Bagian Keuangan
 - 1) Mengelola administrasi keuangan
 - 2) Mengelola dana perusahaan secara efisien dan mengoptimalkan keuntungan
 - 3) Memastikan bahwa semua pengeluaran sesuai dengan budget perusahaan
- c. Karyawan
 - 1) Karyawan Toko
 - (a) Bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan di toko
 - (b) Memberikan layanan terbaik pada masyarakat dan pembeli
 - (c) Menjaga kebersihan dan keamanan serta menjaga toko
 - 2) Karyawan Kandang
 - (a) Menjaga kebersihan dan keamananserta menjaga kandang agar tetap kondusif
 - (b) Memberi pakan ayam tepat waktu
 - (c) Mengambil telur dan menyortir telur
4. Produk yang dihasilkan

Dua Naga Jaya menawarkan beberapa produk, yaitu :

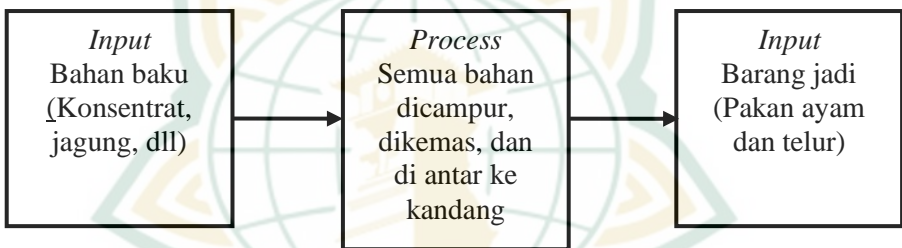
 - a. Telur
 - b. Pakan ayam
 - c. Obat-obatan unggas
5. Proses Produksi Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya

Perusahaan bergantung pada produksi. Produksi adalah proses mengubah dan mengolahnya menjadi produk siap untuk dijual. Dalam proses produksi yang dilakukan bermula dari:

 - a. Pembelian bahan baku pembuatan pakan yang diperoleh dari beberapa diantaranya diperoleh dari PT.
 - b. Dari bahan baku yang diperoleh tersebut selanjutnya dilakukan proses pencampuran sesuai dengan takaran.
 - c. Setelah semua bahan pakan tercampur, hasil pencampuran pakan tersebut dikemas padakarung sesuai dengan perkiloan.

- d. Kemudian mengantar beberapa kebutuhan pakan ke kandang.
- e. Ketika sudah waktunya mengambil telur, karyawan harus tepat waktu mengambil telur agar telur tidak rusak.
- f. Kemudian telur disortir dan dibedakan antara telur yang cacat dan telur yang bagus.
- g. Semua telur ditimbang dan siap di antar ke toko.

Gambar 4.2
Proses Kegiatan Produksi



Kegiatan proses produksi, usaha Dua Naga Jaya memiliki alat-alat produksi antara lain:

- a. Mesin penggiling
- b. Alat timbangan
- c. Alat pemberi pakan ayam modern¹

Kondisi peralatan dan kecanggihannya yang dimiliki merupakan komponen penting dari keberhasilan usaha ternak. Produk yang dihasilkannya akan lebih baik jika kondisi dan kecanggihannya lebih baik. Untuk membantu manusia menghasilkan produk yang lebih banyak, perusahaan Dua Naga Jaya sudah menggunakan mesin dan teknologi canggih. Alat dan teknologi canggih sangat membantu meningkatkan produktivitas dan mengefisienkan waktu proses.²

¹Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

²Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Strategi pemasaran 9P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence, Promise, Public Relations*), Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya Pati.

Strategi bauran pemasaran, juga dikenal sebagai "*marketing mix*", adalah kombinasi kegiatan pemasaran utama yang dapat dikendalikan dan mempengaruhi reaksi konsumen. Ada sembilan prinsip umum yang digunakan dalam strategi bauran pemasaran: *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence, promise, public relations*. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, strategi pemasaran mencakup semua aspek organisasi bisnis, termasuk pemasaran telur usaha Dua Naga Jaya.

a. *Product* (produk)

Produk merupakan faktor penting bagi kelangsungan hidup perusahaan dan keberhasilan pemasaran. Produk adalah barang atau jasa yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Produk biasanya melalui pengembangan atau siklus, dan setiap siklus hidup produk memiliki fenomena dan konsekuensi yang berbeda bagi perusahaan, seperti: laba, biaya, citra, persepsi pelanggan.

Usaha telur Dua Naga Jaya sangat memperhatikan kualitas produknya, mulai dari kualitas telur, penyortiran telur, logo, dan pelayanan. Hal ini sangat penting bagi pengusaha saat menggunakan strategi pemasaran untuk menarik minat pelanggan.

“Untuk telur ayam itu kami produksi langsung dari kandang kita sendiri. Jadi pada saat dari proses pengambilan telur itu, kita memisahkan antara telur yang bagus dengan telur yang tidak layak jual. Jadi misal ada telur yang kulitnya tipis, cacat, produksi tidak bagus, kita pisahkan. Kita pun memproduksi pakan sendiri dengan tujuan agar dapat meningkatkan kualitas telur itu juga. Jadi selain mendapat telur yang bagus, ayam juga tercukupi gizinya. Kita pun berusaha agar tidak ada stok telur yang menumpuk lama-

lama, karena itu juga nantinya akan mempengaruhi kualitas telur. Sebisa mungkin kita akan menjual telur dengan kualitas terbaik sampai ke tangan konsumen. Untuk menangani telur yang tipis atau cacat, kita bisa menjual lagi telur yang cacat itu dengan cara menjualnya dalam bentuk telur pecah dalam plastik.”³

Usaha Dua Naga Jaya dalam memilih bahan baku memiliki prinsip ketaatan terhadap kontrak (*Al-Uqud*) dan prinsip kehalalan sumber daya (*Halal Bi Al-Tayyib*). Islam melarang praktik menggabungkan atau mencampur barang-barang berkualitas baik dengan barang-barang berkualitas buruk. Usaha Dua Naga Jaya hanya bekerja sama dengan pemasok yang dapat dipercaya dan memastikan bahwa bahan baku yang digunakan berasal dari sumber yang halal dan terjamin kualitasnya.

“Prinsip utama yang kami terapkan adalah keabsahan (halal) dan keharaman (haram). Semua produk kami diproduksi sesuai dengan aturan Islam dan bebas dari bahan-bahan haram dan bahan tambahan lain yang diharamkan. Tanggung jawab sosial adalah salah satu nilai inti usaha kami. Kami berkomitmen untuk memberdayakan komunitas sekitar kami dengan memberikan kesempatan kerja dan berkontribusi pada program sosial di wilayah kami. Kami sangat optimis dengan masa depan bisnis kami. Permintaan akan produk halal terus berkembang, dan kami berkomitmen untuk terus berinovasi dan memperluas lini produk kami untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin bertumbuh.”⁴

³ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

Dari penuturan diatas dapat di ketahui bahwa *owner* usaha Dua Naga Jaya sangat memperhatikan dan mempertahankan kualitas produk dengan sangat baik. Karena dengan syarat terjaminnya kualitas produk, konsumen akan membeli telur ayam kampung lagi sendiri. Dengan begitu, konsumen akan merasa telur ayam kampung yang dijual Ibu Ngatimah terjamin kualitasnya, padahal sudah banyak pengusaha telur di pasaran. Dan yang terpenting menurut *owner* usaha Dua Naga Jaya adalah tetap menjaga kualitas produk, agar produk tetap halal diminati dan disukai konsumen.

b. *Price* (harga)

Harga didefinisikan sebagai jumlah uang yang harus dibayar oleh pembeli untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Harga ditetapkan dalam mata uang. Harga merupakan salah satu komponen penting dari kegiatan *marketing mix*. Ini sangat penting untuk diperhatikan karena harga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi seberapa baik atau buruk barang dan jasa yang ditawarkan.

“Telur yang saya produksi ini sangat memperhatikan dari segi kualitas dan harga. Harga yang kami tetapkan tergantung dari harga pasar yang telah yang ditentukan, naik turunnya harga bahan baku dari bahan pakan, dan menyesuaikan harga dipasaran sehingga semua masyarakat dapat membeli, memberikan potongan harga kepada pelanggan/konsumen, melihat harga jual dari pesaing. Dalam hal harga ini juga, kita boleh tidak mengikuti harga pasar, jadi kita boleh menentukan harga telur itu sendiri tidak harus mengikuti harga pasar dari pabrik ataupun PT.”⁵

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

Konsumen akan setia membeli produk kita dan tidak akan membeli produk dari pesaing jika konsumen senang akan produk yang dijual. Dua Naga Jaya selalu menawarkan harga terbaik untuk setiap pelanggan. Untuk menentukan harga, mereka juga melihat harga jual pesaing dengan kualitas dan harga pakan yang sebanding, dan mereka dapat menurunkan harga jual sedikit lebih rendah dari pesaing yang sebanding.

“Disini harga yang di tawarkan sangat relative murah dibandingkan dengan produk kompetitor. Harga yang ditawarkan Dua Naga Jaya sebanding dengan kualitas telur yang dijual meskipun harga berbanding Rp.1. 000 atau Rp.2000, kualitas telur kami dapat di adu.”⁶

Diatas telah dijelaskan bahwa harga telur yang dijual oleh Dua Naga Jaya relatif murah dan kualitas telur yang dijual sebanding dengan harganya. Namun, untuk pembelian eceran atau sisa stok barang, harga yang diberikan oleh agen akan berbeda untuk menghindari menurunkan harga di pasar.

Tiga komponen penting harus dipertimbangkan saat menetapkan harga: biaya, margin (atau kenaikan harga), dan kompetisi. Langkah pertama dalam menetapkan harga adalah menentukan biaya yang secara langsung terkait dengan produk.

“Cara penetapan harga di tempat saya yaitu jumlah biaya pakan ditambah dengan persentase laba atau keuntungan (*margin*) yang saya inginkan maka ketemu harga jual”.

⁶ Hasil wawancara dengan Suharti selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

Harga dalam bisnis Dua Naga Jaya bukan hanya tentang mencari keuntungan semata, tetapi juga tentang mematuhi nilai-nilai Islam dan memberikan manfaat bagi masyarakat. Dengan menetapkan harga yang adil dan jujur, Dua Naga Jaya berharap dapat membangun kepercayaan konsumen dan memberikan kontribusi positif bagi kita yang mayoritas Muslim.

“Pandangan Islam tentang harga sangat penting dalam bisnis kami. Kami percaya bahwa menetapkan harga yang adil dan transparan adalah salah satu aspek penting dalam mematuhi prinsip keadilan (*Al-Adl*) dalam Islam. Prinsip kejujuran (*Al-Amanah*) juga sangat penting dalam penentuan harga. Kami harus memastikan bahwa harga yang kami tawarkan mencerminkan kualitas produk yang sebenarnya. Tidak ada manipulasi harga atau praktik yang menyesatkan konsumen.”⁸

Dalam hal harga menurut perspektif Islam, InsyaAllah sesuai dengan syariah Islam, karena telah digariskan bahwa curang dalam bisnis, termasuk dalam hal harga, dilarang dan riba dilarang. Harga harus sesuai dengan harga awal dan tidak boleh dilebih-lebihkan. Dengan menghitung biaya pakan dan presentase laba atau keuntungan (*margin*), penetapan harga untuk Dua Naga Jaya akan menghasilkan harga jual produk dengan orientasi persaingan. Untuk melakukan ini, harga yang ditetapkan oleh para pesaing harus dipelajari dan dipelajari.

c. *Place* (tempat dan saluran distribusi)

Saluran yang digunakan oleh perusahaan untuk mengirimkan barang-barangnya ke pelanggan pada waktu yang tepat dan sesuai. Setelah produk dibuat dan siap untuk dijual, langkah berikutnya adalah memilih metode distribusi. Pemilihan lokasi

⁸Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

juga sangat penting untuk kemajuan bisnis; lokasi yang strategis akan membantu meningkatkan minat pelanggan, sementara lokasi yang kurang strategis juga akan menurunkan minat pelanggan, apalagi pemilihan tempat atau lokasi yang sesuai menurut Islam, itu justru malah lebih baik untuk usaha.

“Untuk mendapatkan produk bisa datang langsung ketempat usaha. Produk telur dan pakan dari kami di jual atau dikirim sesuai dengan pesanan. Biasanya pengiriman dilakukan sesuai permintaan konsumen, sebisa mungkin kami mengirimkan barang tidak sampai satu kali 24 jam, sesuai dengan permintaan konsumen.”⁹

Dari penjelasan di atas, distribusi mengacu pada seberapa mudah bagi pelanggan untuk mendapatkan barang yang mereka cari. Distribusi menunjukkan berbagai upaya yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan dan membuat produk tersedia bagi pelanggan dan konsumen. Dua faktor akan dipengaruhi oleh keputusan saluran distribusi, yaitu biaya dan jangkauan penjualan. Produk telur dan pakan bisa didapatkan di tempat usaha.

Dalam proses pemasaran, ada tempat dan jalur distribusi. Setiap perusahaan memiliki jalur distribusi yang berbeda.

“Kadang-kadang ada yang memesan lewat facebook, ada juga yang langsung menghubungi saya, kadang juga ada yang langsung datang. Tergantung permintaan konsumen, apabila jauh maka kami menggunakan mobil yang sudah khusus kami siapkan untuk mengirim permintaan konsumen. Dalam memasarkan produk saya paling banyak membuat postingan di

⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

marketplace facebook atau langsung ke pemesan”.¹⁰

Pada penjelasan diatas bahwa saluran distribusi yang digunakan Dua Naga Jaya dengan cara saluran distribusi langsung. Pada saluran distribusi langsung Dua Naga Jaya langsung menyalurkan produknya ke konsumen. Terkadang konsumen datang langsung ke perusahaan.

Gambar 4.3
Saluran Distribusi Langsung



Seperti yang dilakukan oleh Ibu Ngatimah, dia memprioritaskan kepuasan pelanggan saat membeli barangnya agar pelanggan menjadi loyal terhadap barangnya.

“Telur ayam kampung yang di produksi oleh Ibu Ngatimah itu pelayanannya sangat bagus. Misalnya ada pelanggan pesan hari ini, kalau ada stock telur pasti Ibu Ngatimah akan menyuruh saya antar hari itu juga. Begitupun sebaliknya, apabila telur kosong maka Ibu Ngatimah akan mengabari pelanggan kalau stock telur hari ini kosong, dan juga kalau telur ayam rusak/busuk itu boleh di return. Jadi saya sering mendengar sendiri dari pelanggan kalau mereka sangat puas dengan pelayanan yang diberikan.”¹¹

¹⁰Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

¹¹ Hasil wawancara dengan Effendi selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

Ibu Ngatimah membenarkan penjelasan di atas. Dalam menjalankan bisnis, harus selalu memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Karena dengan pelayanan yang baik, pelanggan akan puas dan loyal terhadap produk yang dijual, sehingga mereka akan kembali membeli produk kita.

d. *Promotion* (promosi)

Promosi dapat dilakukan secara langsung yang merupakan salah satu bagian dari paket pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk perusahaan.

Melakukan promosi secara lisan dan diteruskan Mulut ke Mulut (*Word of Mouth*) promosi pada Dua Naga Jaya dilakukan secara tidak langsung.

“Saya tidak pernah mempromosikan produk ini secara langsung, orang-orang mengetahui produk kami dari mulut ke mulut. Dulu awal mulanya saya ikut pertemuan-pertemuan dengan para pengusaha yang diadakan disperindag, hingga saya mendapatkan bantuan dari disperindag. Selain itu saya juga banyak relasi jadi produk saya sudah banyak dikenal orang. Jadi saya tidak merasa melakukan promosi secara langsung, tetapi secara tidak langsung produk kami di kenal dari mulut ke mulut para konsumen kami.”¹²

Berdasarkan uraian di atas, jelas bahwa Ibu Ngatimah mempromosikan pelanggan secara langsung dan dari mulut ke mulut. Akan tetapi Bapak Mukhlis yang bekerja di bidang keuangan, mengatakan bahwa dia juga harus mempromosikan telur ayam melalui broadcast, yaitu menggunakan media sosial.

“Saya membantu promosi usaha ini dengan cara promosi di media sosial, saya membuat iklan di *Facebook* dan *WA* supaya ada konsumen yang tertarik dengan iklan yang

¹² Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

saya buat. Saya promosi di media sosial dengan tujuan supaya usaha ini lebih banyak dikenal oleh sebagian masyarakat dan supaya usaha ini berkembang dari tahun ketahun menjadi yang lebih baik.”¹³

Ibu Ngatimah selalu berkomitmen untuk memberikan informasi yang jujur dan akurat tentang produk kami dalam promosi. Tidak ada klaim palsu atau penipuan dalam iklan atau materi promosi. Selain itu, Ibu Ngatimah juga memastikan bahwa harga dan kualitas produk yang dipromosikan sesuai dengan kenyataan. Ibu Ngatimah tidak menawarkan produk dengan harga sangat murah hanya untuk menarik perhatian konsumen, tetapi juga memastikan bahwa produk tersebut tetap berkualitas dan sesuai dengan standar kehalalan yang dipegang.

“Kami selalu berkomitmen untuk memberikan informasi yang jujur dan akurat tentang produk kami dalam promosi. Tidak ada klaim palsu atau penipuan dalam iklan atau materi promosi kami. Selain itu, kami juga memastikan bahwa harga dan kualitas produk yang dipromosikan sesuai dengan kenyataan. Ada tantangan dalam berbisnis dengan mempertimbangkan nilai-nilai Islam dalam promosi. Salah satu tantangan utama adalah persaingan dengan perusahaan lain yang mungkin menggunakan praktik promosi yang kurang etis. Namun, kami berpegang teguh pada prinsip-prinsip kami dan percaya bahwa promosi yang jujur dan transparan akan memenangkan kepercayaan jangka panjang konsumen. Salah satu contohnya adalah ketika kami mengadakan penawaran diskon atau promosi harga. Kami selalu mencantumkan

¹³ Hasil wawancara dengan Mukhlis selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

syarat dan ketentuan dengan jelas agar konsumen tidak tertipu.”¹⁴

Setiap pengusaha harus ikut serta dalam kemajuan teknologi agar perusahaan mereka dapat berkembang di masa depan. Banyak pengusaha saat ini bergantung pada media sosial untuk mempromosikan bisnis mereka. Melihat bahwa bisnis berhasil, mereka harus mampu menggunakan media sosial sebagai alat promosi. Promosi usaha ayam petelur Dua Naga Jaya sesuai dengan syariah Islam juga InsyaAllah sudah dilakukan oleh pihak usaha ayam petelur Dua Naga Jaya, karena dengan promosi yang jujur maka akan berdampak baik juga bagi usaha.

e. *People* (orang)

People, yaitu semua orang yang aktif terlibat dalam pelayanan dan mempengaruhi pembeli, namanya, identitasnya, dan semua pelanggan lain yang ada di lingkungan pelayanan

Dalam melakukan praktek pemasaran, manusia sangat berperan penting dan berpengaruh dalam kegiatan jual beli, dimana setiap perusahaan atau pebisnis harus memperhatikan SDM yang mereka miliki. Karena SDM yang berkualitas baik tentunya dapat memberikan nilai plus dalam meningkatkan penjualan, sehingga peran SDM sangat berpengaruh sekali dalam kegiatan jual beli. Memiliki sifat sopan dan santun, jujur, dan bertanggung jawab atas produk serta dapat memberikan perhatian dan perlindungan kepada konsumen, *supplier*, karyawan partner bisnis, dan masyarakat.

“Karyawan disini hanya menggunakan seragam berupa kaos dan tidak ada penampilan khusus, yang penting sopan, walaupun sikap itu spontan harus ramah, bias SKSD ke siapapun. Kalau kita bias buat

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

nyaman pembeli, pembeli juga akan bisa nyaman sama kita.”¹⁵

Berdasarkan penuturan Ibu Ngatimah diatas, Dua Naga Jaya ini sangat memperhatikan sikap sopan santun dan ramah kepada pelanggan karena dapat memberikan pengaruh yang baik untuk kemajuan usaha. Akan tetapi seringkali konsumen yang membuat karyawan hilang kesabaran.

“Kadang saat kita sudah bersikap ramah, ada juga pembeli yang menguras kesabaran kita. Ada yang kurang sabar lah, ada yang sering minta diskon lah, dan masih banyak lagi pokoknya. Jadi kadang kita sebagai pelayan juga melayani pembeli sesuai dengan sikap mereka pada saat membeli. Pembeli kadang membuat kita jadi ikut emosi kalau melihat pembeli yang sudah emosi duluan sejak awal datang.”¹⁶

Ibu Ngatimah membenarkan penjelasan di atas, beliau mengatakan:

“Kadang kalau saya mendapat pengaduan dari pembeli kalau karyawan saya ada yang kurang ramah atau kurang sopan, hanya saya tanggapi dengan anggukan saja. Setelah itu saya pastikan dulu ke karyawan saya apakah benar atau tidak, nah kalau misalkan benar pasti ada penyebabnya kenapa karyawan saya tidak ramah. Jadi saya tidak langsung memarahi karyawan saya. Bisa jadi memang pembeli tersebut yang memang dari awal sudah emosi.”¹⁷

Islam mengajarkan nilai-nilai kerja tim dan tolong-menolong dalam berbagai aspek kehidupan,

¹⁵Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

¹⁶Hasil wawancara dengan Shihah selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

¹⁷Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

termasuk dalam pekerjaan. Saya percaya bahwa kerja tim yang baik mencerminkan semangat saling membantu dan bekerja bersama untuk mencapai tujuan bersama. Saya berusaha untuk menjadi anggota tim yang baik dengan berkontribusi secara positif dan mendukung rekan kerja dalam mencapai target bersama.

“Saya berusaha untuk selalu berlaku jujur dan amanah dalam pekerjaan saya. Saya menghindari praktik-praktik yang tidak etis, seperti menyembunyikan kesalahan atau menyalahgunakan kepercayaan atasan. Saya juga berusaha untuk selalu memberikan yang terbaik dalam pekerjaan saya dan tidak malas atau mengabaikan tugas yang diberikan. Saya berpegang pada nilai-nilai moralitas dan etika dalam segala aspek pekerjaan saya. Saya berusaha untuk selalu menghormati hak dan privasi rekan kerja serta menghindari praktek-praktek yang merugikan orang lain. Saya juga berusaha untuk selalu berbicara dengan sopan dan menghindari omongan yang buruk atau menyakiti hati orang lain.”¹⁸

Ketika menghadapi konflik atau perbedaan pendapat, Ibu Ngatimah berusaha untuk selalu mengajarkan bersikap sabar dan mengedepankan komunikasi yang baik. Ibu Ngatimah menghindari konfrontasi dan mencari cara-cara damai untuk menyelesaikan masalah. Jika diperlukan, Ibu Ngatimah akan mencari nasihat atau bimbingan dari orang lain yang lebih berpengalaman dalam menangani konflik.

f. *Process* (proses)

Proses adalah gabungan semua tindakan, yang biasanya terdiri dari prosedur, jadwal pekerjaan, dan mekanisme yang berkaitan dengan produk yang diproduksi dan diberikan kepada konsumen oleh perusahaan Dua Naga Jaya.

¹⁸Hasil wawancara dengan Shihah selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

. Berdasarkan serangkaian wawancara yang dilakukan dengan informan penelitian, informasi tentang proses yang dilakukan oleh perusahaan Dua Naga Jaya.

“Kalau dalam kegiatan proses yang ada disini, kami juga menerapkan SOP meskipun tidak sebanyak yang ada di PT.Semua SOP kami terapkan ke bagian produksi pakan, pelayanan, penyortiran, dan juga pemasaran. SOP ini seperti datang tepat waktu, penggunaan alat harus dikembalikan ke tempat asalnya, ruang produksi harus selalu terlihat bersih, dan pengiriman harus tepat waktu.”¹⁹

Penjelasan pendukung juga disampaikan oleh Abraham yang merupakan salah satu karyawan di bagian kandang ayam petelur usaha Dua Naga Jaya.

“Karyawan dibagian kandang juga mempunyai SOP yang sama.Dalam urusan proses jam kerja yang dilaksanakan, jam kerja di mulai dari 6 pagi sampai jam 4 sore. Untuk hari libur nya itu hari minggu. Jadwal kerja ini diterapkan untuk semua karyawan. Kita semua dilatih untuk tepat waktu.Apalagi untuk saya yang berada dibagian kandang. Pemberian pakan ayam harus *on time*, pengambilan telur, jadwal pemberian obat-obatan, dan masih banyak lagi. Kalau misal sebelum jam 4 semua pekerjaan sudah selesai semua, yang bagian kandang sudah boleh pulang.”²⁰

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa proses yang dilaksanakan usaha Dua Naga Jaya sudah berdasarkan pada SOP yang dibuat.Dalam proses penjadwalan kerja, usaha Dua

¹⁹Hasil wawancara dengan Suharti selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

²⁰Hasil wawancara dengan Abraham selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

Naga Jaya memproduksi mulai pukul 07.00 WIB - 17.00 WIB. Adapun untuk hari libur karyawan dijadwalkan setiap hari minggu.

“Dalam hal ini saya terlibat dalam proses-proses yang ada dalam usaha ini, mulai dari pembelian bahan baku, proses pembuatan produk, proses promosi, proses tawar menawar dengan para pelanggan sampai akhirnya produk telur dan pakan itu terjual ke tangan para pelanggan. Dalam hal proses pembuatan produk saya lebih ke mengawasi para karyawan ketika pembuatan produk itu berlangsung, tidak jarang pula saya juga ikut membantu dalam proses tersebut. Begitu juga dalam proses pelayanan dan tawar menawar produk ke para pelanggan, saya juga lebih ke mengawasi para karyawan dalam proses tersebut. Bisa dikatakan semua proses yang ada itu tidak mudah dan membutuhkan waktu dan biaya serta tenaga dari para karyawan, akan tetapi semua itu akan terbayarkan apabila produk yang kami jual, laku di pasaran dan para pelanggan yang berbelanja di Toko Dua Naga Jaya merasa puas.”²¹

Berdasarkan pernyataan di atas, jelas bahwa strategi proses dalam *marketing mix* ini sangat menguntungkan usaha Dua Naga Jaya. Ini karena ada proses yang teratur dari pembuatan hingga penjualan produk kepada pelanggan, yang berdampak jangka panjang pada efisiensi dan produksi produk. Jika tidak ada proses yang teratur, suatu bisnis tidak akan berhasil dan tidak akan bertahan lama.

g. *Physical Evidence* (bukti fisik)

Bukti fisik atau sarana fisik adalah penyediaan bukti yang dapat dilihat oleh konsumen, seperti dekorasi, seragam karyawan, kualitas komunikasi, ruang tunggu yang nyaman, bentuk bangunan yang

²¹Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

megah dan profesional, pendingin ruangan, peralatan canggih yang digunakan, dan lainnya, dikenal sebagai bukti fisik atau sarana fisik. sangat penting untuk meyakinkan konsumen untuk membeli barang yang ditawarkan.

Menurut teori, bukti fisik adalah keadaan atau kondisi yang juga mencakup suasana usaha. Yang dimaksud dengan situasi ini adalah situasi dan kondisi geografi dan lingkungan institusi, dekorasi, ruangan, suara, aroma, cahaya, cuaca, peletakan dan layout yang nampak atau lingkungan yang penting sebagai objek.

“Kalau dalam bukti fisik, Dua Naga Jaya memilih desain bangunan yang terbuka atau mudah dilihat dari kejauhan. Ini untuk memberi kesan kepada pelanggan bahwa tempat kami selalu *welcome* kepada pembeli. Fungsi lain dari desain bangunan terbuka ini tidak lain untuk memperlancar sirkulasi udara yang ada di dalam ruangan.”²²

“Ada juga berupa bukti fisik berupa alat-alat produksi yang digunakan setiap harinya. Kami sengaja memperlihatkan alat-alat produksi kami kepada pelanggan agar pelanggan melihat sendiri bahwa peralatan kami sudah modern. Hal tersebut kami lakukan untuk mempengaruhi kesan pelanggan bahwa produk kami sangat terpercaya.”²³

Sudah jelas bahwa bukti fisik yang ada di bisnis Dua Naga Jaya adalah desain ruangan yang terbuka, dan bukti fisik lainnya adalah alat produksi yang digunakan dalam kesehariannya.

²²Hasil wawancara dengan Shihah selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

²³Hasil wawancara dengan Mukhlis selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

h. *Promise* (janji)

Selain sumpah, ada janji yang harus ditepati. Perusahaan harus memenuhi janji untuk membangun hubungan yang erat dengan pelanggan.

“Kami berusaha untuk menciptakan kepercayaan konsumen. Untuk itu kami sebisa mungkin harus mampu menyelesaikan pesanan sesuai dengan waktu yang telah dijanjikan. Sejauh ini, semuanya berjalan baik. Jadi misalkan stok telur kita habis, saya pasti bilang kepelanggan kalau stok telur hari ini sudah habis dan kemungkinan telur akan ready kembali itu nanti sore. Nah, itu kalau kita memang sudah kehabisan stok. Kalau misalkan ada lagi pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak tetapi stok telur kita menipis. Itu biasanya saya harus pintar-pintar membagi stok telur dengan pelanggan lain. Saya biasanya menjanjikan dengan mengantar kekurangan telur yang dipesan pelanggan. Jadi biar kalau ada pelanggan lain yang beli tidak kecewa kalau telur habis.”²⁴

Bagi Ibu Ngatimah selaku *owner*, memenuhi janji adalah prinsip utama dalam bisnis yang sangat ditekankan oleh Islam. Islam mengajarkan untuk menjadi orang yang amanah dan berpegang teguh pada kesepakatan yang dibuat. Nabi Muhammad SAW sendiri dikenal sebagai *Al-Amin* (orang yang dapat dipercaya) sebelum menerima wahyu. Oleh karena itu, saya sangat menghargai dan berusaha untuk selalu memenuhi janji saya dalam bisnis.

“Saya berusaha untuk tidak membuat janji yang tidak realistis atau berlebihan kepada klien atau mitra bisnis. Saya selalu berkomunikasi dengan jujur dan transparan mengenai keterbatasan atau kemungkinan kendala yang mungkin muncul. Selain itu, saya juga mencoba untuk mengatur jadwal

²⁴Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

dan waktu dengan bijaksana agar saya dapat menghormati komitmen yang sudah saya buat. Islam mengajarkan tentang keadilan dan tanggung jawab dalam setiap perbuatan. Tidak memenuhi janji dapat merusak kepercayaan dan reputasi, yang sangat penting dalam bisnis. Dalam Islam, ketidakjujuran dalam transaksi bisnis dianggap sebagai dosa besar. Oleh karena itu, saya berusaha untuk selalu berpegang teguh pada nilai-nilai etika Islam dalam setiap aspek bisnis saya.”²⁵

Dari hasil wawancara di atas dapat diambil kesimpulan bahwa *owner* perusahaan melihat bauran pemasaran janji sudah berjalan dengan baik di usaha Dua Naga Jaya. Perusahaan mampu menyelesaikan pemesanan sesuai dengan waktu yang telah disepakati bersama.

i. *Public Relations* (Hubungan Masyarakat)

Usaha Dua Naga Jaya dan masyarakat berkomunikasi melalui hubungan masyarakat. Ini termasuk berbagai program untuk mempromosikan atau melindungi citra atau produk khusus perusahaan.

“Dalam menjalin hubungan dengan pembeli, kami selalu terbuka menerima komplain jika ada kekurangan dari produk yang kami buat. Entah itu dari segi kecacatan produk kami yang mungkin ada yang busuk, pecah, proses pengiriman, ataupun jika ada karyawan kami yang kurang ramah dalam melayani. Kami selalu terbuka untuk urusan itu. Sebab itu adalah sebuah kritik yang membangun agar kita lebih baik lagi dalam membuat produk kami dan lebih bisa memberikan kepuasan kepada pembeli.”²⁶

²⁵Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

²⁶Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

Penjelasan pendukung juga disampaikan oleh Effendi yang merupakan salah satu karyawan usaha Dua Naga Jaya.

“Kami juga pernah menerima komplain dari pelanggan kami ketika ada produk kami yang cacat. Kita langsung saja menarik produk yang cacat itu dan menggantinya dengan produk yang baru. Dan satu lagi, kami juga pernah didatangi pembeli karena pembeli yang ragu dengan khasiat pakan ayam yang kami buat sendiri. Kita langsung saja menjelaskan apa saja khasiatnya dan juga langsung saja membuktikannya dengan hasil laboratorium yang pernah kita lakukan.”²⁷

Islam mengajarkan bahwa perusahaan dan individu memiliki tanggung jawab sosial untuk memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Tanggung jawab sosial perusahaan mencakup tidak hanya mencari keuntungan semata, tetapi juga memberikan kontribusi positif dalam mengatasi masalah sosial dan lingkungan yang ada. Dalam berbisnis, Ibu Ngatimah selaku *owner* berusaha untuk mematuhi nilai-nilai ini dengan memberikan dukungan bagi program-program sosial dan mendukung keberlanjutan lingkungan.

“Dalam hubungan dengan masyarakat, saya selalu mendengarkan dengan baik dan memberikan perhatian pada kebutuhan dan harapan mereka. Saya juga berusaha untuk memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dengan berpartisipasi dalam kegiatan sosial atau inisiatif kebaikan yang bermanfaat bagi mereka. Selalu mengingat nilai-nilai etika Islam dalam berbisnis dan hubungan dengan masyarakat. Berlaku jujur, adil, dan transparan akan membantu membangun kepercayaan dengan masyarakat

²⁷Hasil wawancara dengan Effendi selaku karyawan usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

dan memberikan manfaat positif bagi mereka. Dengan berkontribusi pada kebaikan dan keberlanjutan, kita dapat menciptakan dampak yang baik dalam masyarakat.”²⁸

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Dua Naga Jaya menggunakan hubungan masyarakat dalam bisnis mereka dengan menerima kritik dan komplain mengenai kekurangan produk yang telah dibuat. Cara perusahaan menangani komplain pelanggan adalah dengan menarik produk yang rusak dan menggantinya dengan produk yang lebih baik. Untuk memenuhi harapan pelanggan, Dua Naga Jaya selalu berkomitmen untuk memberikan penjelasan tentang kandungan gizi produknya serta bukti hasil laboratorium.

Hasil pengamatan peneliti langsung menunjukkan bahwa bisnis ayam petelur Dua Naga Jaya mampu menghasilkan inovasi dan kreativitas dalam hal produk yang diberikan kepada pelanggan, yaitu telur dan pakan ayam berkualitas tinggi. Selain itu, perusahaan Dua Naga Jaya selalu memperhatikan dan mempertahankan kualitas telur dengan harga yang masuk akal dan terjangkau. Mereka sama sekali tidak mengurangi kualitas telur dengan harga yang murah atau mahal. Di sini, harga telur dan pakan dikenal relatif murah dan terjangkau dibandingkan dengan tempat lain. Oleh karena itu, *owner* usaha Ibu Ngatimah berharap konsumen mengetahui akan perbandingan tentang harga yang relatif murah dan terjangkau kualitasnya di Usaha Dua Naga Jaya dengan harga serta kualitas di tempat yang lainnya.²⁹

Baik pakan maupun telur dibuat dengan menggunakan bahan baku berkualitas tinggi, tidak ada bahan baku yang dilarang oleh agama Islam. Produksi dilakukan di tempat yang bersih. Ibu Ngatimah juga ramah

²⁸Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

²⁹Hasil observasi usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

terhadap semua pelanggannya saat berbicara dan berinteraksi dengan mereka. Dalam memasarkan produk telurnya, Ibu Ngatimah selalu menerapkan nilai kejujuran dan keterbukaan. Ibu Ngatimah selalu berbicara apa adanya dan tidak pernah melebih-lebihkan apa yang dia katakan tentang produk yang dia jual.³⁰

2. Kelebihan dan Kekurangan yang Dihadapi Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya

Adapun hasil wawancara peneliti dilapangan terkait hal mengenai kelebihan dan kekurangan dalam meningkatkan daya saing di usaha Dua Naga Jaya adalah sebagai berikut:³¹

a. Kelebihan

- 1) **Permintaan yang Stabil**
Konsumsi telur merupakan kebutuhan mendasar bagi banyak orang, sehingga permintaan untuk produk ayam petelur cenderung stabil.
- 2) **Sifat Bisnis yang Berulang**
Usaha ayam petelur memiliki sifat bisnis yang berulang, karena produksi telur terjadi secara terus-menerus dan dapat memberikan pendapatan rutin.
- 3) **Waktu Pengembalian Modal Cepat**
Investasi awal untuk memulai bisnis ayam petelur biasanya dapat kembali dalam waktu relatif singkat, terutama jika manajemen dan operasional yang efisien.
- 4) **Potensi Pasar Ekspor**
Telur merupakan produk yang memiliki permintaan di pasar internasional, sehingga ada potensi untuk memperluas pasar ke luar negeri.
- 5) **Teknologi Modern**

³⁰ Hasil observasi usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

³¹ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

Penggunaan teknologi modern dalam peternakan ayam petelur dapat meningkatkan efisiensi produksi dan meningkatkan daya saing.

b. Kekurangan

- 1) Biaya Produksi yang Tinggi
Biaya produksi untuk beternak ayam petelur bisa tinggi, terutama dalam hal perawatan, pakan, dan manajemen yang tepat.
- 2) Ketatnya Persaingan
Persaingan di industri ayam petelur bisa sangat ketat, karena banyaknya peternak yang beroperasi di sektor ini.
- 3) Pengendalian Kesehatan dan Penyakit
Kesehatan ayam petelur harus dijaga dengan baik karena adanya risiko penyakit yang dapat menurunkan produksi telur.
- 4) Fluktuasi Harga Pakan
Harga pakan yang fluktuatif dapat mempengaruhi margin keuntungan dalam bisnis ayam petelur.
- 5) Tuntutan Standar Kualitas dan Keamanan
Konsumen semakin sadar akan standar kualitas dan keamanan pangan, sehingga usaha ayam petelur harus memenuhi persyaratan yang ketat untuk mempertahankan dan meningkatkan kepercayaan konsumen.
- 6) Isu Etika
Isu-isu etika, seperti kesejahteraan hewan, juga menjadi perhatian dalam bisnis ayam petelur dan dapat mempengaruhi persepsi konsumen.

C. Analisis Data Penelitian

1. Strategi Pemasaran (*Marketing Mix*) 9P Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya Pati

a. *Product* (Produk)

Konsep utama tentang produk dalam Islam adalah halal, yang berarti bahwa produk tidak

boleh mengandung bahan berbahaya yang dapat membahayakan masyarakat dan konsumen. Hal ini akan memengaruhi proses pembuatan barang dan jasa, yang harus mengikuti aturan Islam, yang diwakili dalam hukum syariah. Meskipun barang dan jasa seperti alkohol, judi, prostitusi, dan ilmu sihir dapat menghasilkan keuntungan yang sangat besar, hal ini dilarang oleh hukum syariah.³²

Hasil wawancara dan pengamatan di lapangan, peneliti menemukan bahwa Dua Naga Jaya mengutamakan kejujuran selama proses produksinya yang sesuai dengan syariah Islam. Kualitas produk yang mereka jual sesuai dengan apa yang mereka tawarkan, dan pelayanan sesuai dengan keinginan pelanggan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pendekatan produk untuk meningkatkan minat pelanggan sesuai dengan prinsip Islam. Dengan mempertahankan kualitas produk sampai saat ini, perusahaan Dua Naga Jaya memiliki banyak pelanggan setia yang merasa puas dengan produk mereka.³³

b. *Price* (harga)

Dalam perspektif totalitas Islam, semua bidang, seperti pemasaran, ilmu sosial, fisika, biologi, dan sebagainya, harus mengikuti standar Islam. Konsep harga juga terkait dengan hukum Islam. *Pricing* dalam Islam dilihat dari sudut pandang masyarakat dan bisnis. Oleh karena itu, Islam melindungi kepentingan semua pihak yang terlibat.³⁴

Hasil wawancara dan pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa harga jual telur ayam perusahaan Dua Naga Jaya di Pati disesuaikan dengan harga pasar dan biaya produksi. Ibu Ngatimah mengatakan bahwa Dua

³² Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, *Konsep Keadilan dalam Bauran Pemasaran Menurut Perspektif Islam*, Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, 112.

³³ Ngatimah, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2023

³⁴ Rizal, *Konsep Keadilan*, 114.

Naga Jaya mengantisipasi semua, mulai dari membeli barang pendukung dan membayar karyawan agar tidak ada riba, karena agama Islam mengharamkannya. Oleh karena itu, tujuan Dua Naga Jaya adalah untuk mendapatkan keuntungan yang halal secara hukum.³⁵

Dalam Surat At-Takasur ayat 1 dan 2, Al-Qur'an berbicara tentang bisnis yang hanya berfokus pada memaksimalkan keuntungan:

أَهْلِكُمْ التَّكَاثُرُ ۝ ۱ حَتَّىٰ زُرْتُمُ الْمَقَابِرَ ۝ ۲

Artinya : “1. Bermegah-megahan telah melalaikan kamu 2. sampai kamu masuk ke dalam kubur.”³⁶

Dalam hal perbandingan harga, itu jauh lebih murah daripada pesaing lainnya. Dua Naga Jaya mengolah telur ayam sendiri. Dua Naga Jaya menggunakan strategi penetapan harga baru yang melihat potensi pasar dengan menetapkan harga produk untuk meraup pasar dan penetrasi pasar.

c. *Place* (tempat dan saluran distribusi)

Pemilihan tempat atau lokasi sangat penting, karena tempat atau lokasi dapat mengurangi atau menambah minat pelanggan untuk berhubungan dengan usaha Dua Naga Jaya.

Hasil wawancara dan pengamatan di lapangan, dapat dianalisis bahwa pedagang Dua Naga Jaya sangat strategis dalam pemilihan lokasi, pemilihan lokasi yang strategis lebih berpeluang untuk meningkatkan minat pelanggan, begitu pula sebaliknya. Pemilihan tempat atau lokasi yang tidak strategis juga mengurangi kepuasan pelanggan. Kepentingan pelanggan, apalagi memilih tempat atau lokasi yang sesuai syariah, sebenarnya lebih baik untuk bisnis, terutama dalam bisnis ini, bisnis Dua Naga Jaya menyediakan pelanggan dengan

³⁵ Ngatimah, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2023

³⁶ Rizal, *Konsep Keadilan*, 117.

tempat yang bersih, rapi dengan tujuan menghilangkan rasa menunggu Pelanggan merasa nyaman dan nyaman. lebih kecil kemungkinannya untuk bosan. Hal ini memudahkan usaha Dua Naga Jaya untuk menemukan calon pelanggan khususnya pelanggan setia usaha Dua Naga Jaya.³⁷

d. *Promotion* (promosi)

Dalam etika Islam, promosi menggunakan daya tarik seksual, emosional, takut, kesaksian palsu, penelitian semu, pendangkalan akal, atau mendorong pemborosan adalah haram. Teknik promosi seperti ini tidak etis dalam perspektif Islam karena digunakan hanya untuk mengeksploitasi naluri dasar pembeli global untuk memperoleh keuntungan dan pangsa pasar yang lebih besar.³⁸

Hasil wawancara dan pengamatan di lapangan, Peneliti menemukan bahwa bisnis Dua Naga Jaya melakukan promosi secara *offline* dan *online*. Promosi digunakan dari mulut ke mulut dan kontak langsung dengan pelanggan, serta melalui media sosial *Facebook* dan *WhatsApp*. Selain itu, saat mempromosikan barang harus benar, jujur, dan tidak terlalu berjanji atau menipu.

Dalam strategi promosi, ayam petelur Dua Naga Jaya mengikuti etika dan moral bisnis Islam, seperti berperilaku baik dan simpatik terhadap pelanggan, komunikatif dan jujur dalam memasarkan produknya, rendah hati dan melayani, dan jujur dan terpercaya terhadap pelanggan dan karyawan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa promosi bisnis ayam petelur Dua Naga Jaya tidak hanya sesuai dengan ajaran Islam tetapi juga efektif dalam praktiknya.³⁹

³⁷ Ngatimah, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2023

³⁸ Rizal, *Konsep Keadilan*, 118-119.

³⁹ Ngatimah, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2023

e. *People* (orang)

Pengembangan kualitas orang atau sumber daya manusia dilakukan oleh perusahaan Dua Naga Jaya melalui pelatihan karyawan dan bonus saat karyawan meningkatkan penjualan. Usaha Dua Naga Jaya melakukan pelatihan kerja untuk mengurangi kesalahan dan kecelakaan kerja. Pelatihan ini dilakukan dengan memperhatikan bahasa dan penampilan pelanggan. Perusahaan harus mempekerjakan dan mempertahankan pekerja yang memiliki keterampilan, sikap, komitmen, dan kemampuan untuk membangun hubungan dengan pelanggan yang baik. Usaha ayam petelur Dua Naga Jaya juga menggunakan motivasi kerja untuk mendorong penjualan produk.

f. *Process* (proses)

Konsep proses sangat penting dalam bauran pemasaran karena pelanggan mungkin melihat proses pengiriman dari apa yang digambarkan oleh pemasar. Ini karena Islam mengajarkan para pengikutnya untuk mencapai kesepakatan bersama selama proses pembelian dan penjualan, dan kegagalan untuk memenuhi persyaratan perjanjian akan menyebabkan proses pengiriman tidak dapat diterima.⁴⁰

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di lapangan menunjukkan bahwa menjalankan bisnis ayam petelur Dua Naga Jaya cukup sederhana dan mudah untuk melayani pembeli. Usaha ayam petelur Dua Naga Jaya memberikan layanan sesuai dengan permintaan pelanggan dan tidak menambah atau mengurangi apa pun selama layanan.

Usaha Dua Naga Jaya beroperasi mulai pukul 07.00 WIB hingga 17.00 WIB selama proses penjadwalan kerja. Karyawan libur setiap minggu.⁴¹

⁴⁰ Nurhazirah Hashim dan Muhammad Iskandar Hamzah, *7P's: A Literature Review of Islamic Marketing and Contemporary Marketing Mix*, 158

⁴¹ Ngatimah, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2023

g. *Physical Evidence* (bukti fisik)

Desain ruangan terbuka adalah contoh bukti fisik dari bisnis Dua Naga Jaya yang berfungsi untuk mempengaruhi asumsi pelanggan. Selain itu, bukti fisik dari bisnis ini menunjukkan peralatan produksi yang digunakan dalam kesehariannya. Untuk menarik pelanggan dari segmen sasaran dan membuat lingkungan fisik tersebut menonjol dari bangunan kompetitor, bangunan fisik berfungsi sebagai media yang menimbulkan perhatian.

h. *Promise* (janji)

Janji adalah kesepakatan yang harus dipenuhi antara dua orang, seperti kesepakatan dalam pemasaran antara produsen dan pelanggan. Dalam Islam, janji adalah hutang, jadi janji harus berdasarkan Al-Qur'an.⁴²

Dalam upaya meningkatkan jumlah pelanggan, usaha ayam petelur Dua Naga Jaya telah berhasil menarik pelanggan baru. Karena pihak toko sebisa mungkin berusaha untuk mematuhi perjanjian pelanggan agar pelanggan tidak kecewa, perjanjian tersebut harus sesuai dengan syaria Islam.⁴³

Dalam agama Islam, janji yang dibuat harus memiliki landasan dari Al-Qur'an. Berikut adalah beberapa ayat dari Al-Qur'an yang memerintahkan untuk menepati janji setiap saat:

وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْقُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ
جَعَلْتُمُ اللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا ۗ إِنَّ اللَّهَ يُعَلِّمُ مَا تُفْعَلُونَ

Artinya : "Dan tepatilah janji dengan Allah apabila kamu berjanji dan janganlah kamu melanggar sumpah setelah diikrarkan, sedang kamu telah menjadikan Allah sebagai saksimu (terhadap sumpah itu). Sesungguhnya,

158 ⁴² Nurhazirah dan Muhammad, *7P's: A Literature Review of Islamic*,

⁴³ Ngatimah, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2023

Allah mengetahui apa yang kamu perbuat."(QS. An-Nahl 16: Ayat 91)

i. *Public Relations* (Hubungan Masyarakat)

Penerapan hubungan masyarakat pada usaha Dua Naga Jaya dengan menerima kritik dan komplain tentang masalah produk yang tidak berfungsi. Cara perusahaan menangani komplain pelanggan adalah dengan menarik produk yang rusak atau cacat dan menggantinya dengan produk baru. Dalam hal ini, hubungan masyarakat bertanggung jawab untuk menyelesaikan masalah yang ada dan menciptakan citra. Untuk memenuhi harapan pelanggan, Dua Naga Jaya selalu berkomitmen untuk memberikan penjelasan tentang kandungan gizi produknya serta bukti hasil laboratorium.

Semakin banyak pesaing dalam bisnis, semakin ketat persaingan, dan Ibu Ngatimah tidak berhenti begitu saja. Jumlah penjualan tahunan adalah contohnya. karena itu menjadi salah satu hal yang membedakan perusahaan dari pesaingnya. Hasil produksi telur ayam Dua Naga Jaya dari tahun 2020–2022 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data Produksi dan Penjualan Produk Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya Tahun 2020-2022

No.	Rata-rata Harga/telur	Tahun	Total Penjualan Telur	Total Pendapatan
1.	Rp. 1.300	2018	315.000	Rp. 409.000.000
2.	Rp. 1.500	2019	330.000	Rp. 495.000.000
3.	Rp. 1.800	2020	290.000	Rp. 522.000.000
4.	Rp. 1.625	2021	230.000	Rp. 373.750.000
5.	Rp. 1.700	2022	315.000	Rp. 535.000.000

*Data Produksi Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya*⁴⁴

Pada tahun 2018 dan tahun 2019, terjadi peningkatan penjualan yang cukup signifikan dari 315.000 menjadi 330.000 telur. Ini menunjukkan adanya

⁴⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Ngatimah selaku *owner* usaha ayam petelur Dua Naga Jaya Pati, pada 03 Juni 2023

pertumbuhan bisnis dan peningkatan permintaan dari konsumen. Namun pada tahun 2020 bisnis mengalami penurunan drastis akibat dari pandemi COVID-19. Selama masa ini, terjadi peningkatan permintaan untuk bahan makanan termasuk telur. Harga telur naik hingga Rp.1.800/telur. Harga telur juga mengalami fluktuasi selama pandemi. Pada awal pandemi, terjadi kenaikan harga karena peningkatan permintaan yang tiba-tiba. Fluktuasi harga bahan pakan dan distribusi mungkin mempengaruhi harga telur selama pandemi. Beberapa peternak mungkin harus menyesuaikan harga mereka untuk mengatasi tantangan ekonomi. Seiring berjalannya waktu dan ketersediaan pasokan yang lebih stabil, harga cenderung normal kembali pada tahun 2021 menjadi Rp. 1.625/telur. Hingga pada tahun 2022 harga telur menjadi Rp.1700/telur. Harga per telur yang relatif stabil seiring waktu menunjukkan adanya inflasi atau biaya produksi yang meningkat. Peningkatan harga per telur terdapat beberapa faktor seperti kenaikan harga bahan pakan, biaya perawatan ayam, dan distribusi yang mempengaruhi harga telur.

2. Analisis Kelebihan dan Kekurangan Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Ayam Petelur Dua Naga Jaya Pati

Usaha peternakan ayam petelur merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam menyediakan kebutuhan masyarakat akan telur, yang merupakan sumber protein hewani yang penting. Dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, para pengusaha ayam petelur perlu melakukan analisis mendalam terhadap kelebihan dan kekurangan dalam usaha mereka guna meningkatkan daya saing. Berikut ini merupakan kelebihan dan kekurangan yang dihadapi dalam usaha ayam petelur Dua Naga Jaya.

a. Kelebihan:

1) Permintaan yang Stabil

Salah satu kelebihan utama dalam usaha ayam petelur adalah permintaan yang stabil. Telur merupakan bahan makanan dasar dan penting dalam konsumsi sehari-hari bagi banyak orang, sehingga permintaan untuk produk ini cenderung tetap stabil sepanjang tahun.

- 2) **Diversifikasi Produk**
Industri ayam petelur memiliki potensi untuk melakukan diversifikasi produk. Para peternak dapat menawarkan berbagai jenis telur, seperti telur segar, telur organik, atau telur berwarna, yang sesuai dengan permintaan pasar yang beragam.
 - 3) **Potensi Pasar Ekspor**
Produk telur memiliki potensi untuk diekspor ke pasar internasional. Dengan mematuhi standar kualitas dan keamanan yang ketat, usaha ayam petelur dapat memperluas pasar mereka ke luar negeri dan meningkatkan daya saing secara global.
 - 4) **Penerapan Teknologi Modern**
Penggunaan teknologi modern dalam peternakan ayam petelur dapat meningkatkan efisiensi produksi dan pengelolaan ternak. Teknologi seperti sistem otomatisasi, pemantauan kesehatan ayam, dan analisis data dapat membantu peternak dalam pengambilan keputusan yang lebih baik.
 - 5) **Dampak Sosial dan Ekonomi**
Usaha ayam petelur dapat memberikan dampak positif secara sosial dan ekonomi. Selain menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar, usaha ini juga dapat memberdayakan peternak lokal dan meningkatkan pendapatan rumah tangga.
- b. **Kekurangan:**
- 1) **Biaya Produksi yang Tinggi**
Salah satu kekurangan utama dalam usaha ayam petelur adalah biaya produksi yang tinggi. Biaya perawatan, manajemen ternak, dan pakan yang berkualitas mempengaruhi biaya produksi dan dapat menjadi hambatan bagi profitabilitas usaha.
 - 2) **Persaingan yang Ketat**
Industri ayam petelur memiliki persaingan yang ketat. Persaingan dari skala usaha besar, produsen telur impor, dan peternak lokal

lainnya dapat menekan harga jual dan margin keuntungan.

- 3) Standar Kualitas dan Keamanan
Permintaan konsumen akan kualitas dan keamanan produk semakin meningkat. Usaha ayam petelur harus memenuhi standar kualitas dan keamanan yang ketat untuk mempertahankan kepercayaan konsumen dan daya saing di pasar.
- 4) Perubahan Kebijakan dan Regulasi
Industri peternakan, termasuk ayam petelur, dapat dipengaruhi oleh perubahan kebijakan atau regulasi pemerintah. Perubahan ini dapat mempengaruhi biaya produksi dan ketentuan operasional usaha.
- 5) Ketergantungan pada Ketersediaan Pakan
Harga pakan yang fluktuatif dapat mempengaruhi biaya produksi dan profitabilitas usaha. Ketergantungan pada ketersediaan dan harga pakan juga menjadi risiko yang perlu dikelola dengan baik.

Dalam menghadapi kelebihan dan kekurangan yang ada, para pengusaha ayam petelur perlu mengadopsi strategi yang tepat. Beberapa langkah yang dapat diambil antara lain:

- a. Efisiensi Produksi: Meningkatkan efisiensi produksi dan manajemen usaha untuk mengurangi biaya produksi.
- b. Diversifikasi Produk: Mengidentifikasi potensi pasar dan melakukan diversifikasi produk untuk menciptakan nilai tambah.
- c. Kualitas dan Keamanan Produk: Memastikan produk ayam petelur memenuhi standar kualitas dan keamanan yang ketat untuk mendapatkan kepercayaan konsumen.
- d. Inovasi Teknologi: Menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi.
- e. Dukungan Pemerintah: Melibatkan pemerintah dalam memberikan dukungan dan kebijakan yang mendukung perkembangan industri ayam petelur.

Meningkatkan daya saing usaha ayam petelur adalah suatu tantangan yang harus dihadapi oleh para pengusaha. Dengan melakukan analisis mendalam terhadap kelebihan dan kekurangan, serta mengambil langkah-langkah strategis yang tepat, diharapkan usaha ayam petelur dapat terus berkembang, memberikan manfaat bagi masyarakat, dan tetap kompetitif di pasar yang semakin dinamis.

