

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

Beras merupakan makanan pokok sebagian besar manusia. Oleh sebab itu beras sangat dibutuhkan oleh banyak orang. Didesa kirig sebagian besar mata pencahariannya ialah petani sehingga mudah untuk memperoleh produknya. Harganya pun lebih murah karena langsung dari penggilingan padi.

Bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian yang menyajikan data primer dan data sekunder dari jawaban subyek wawancara secara langsung di lapangan. Wawancara dilakukan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya dan subyek dari penelitian ini adalah Bapak Masudi dan segenap pihak terkait.

1. Profil Toko Beras Dan Katul Ari Jaya

a. Sejarah toko beras dan katul ari jaya

Toko Beras Dan Katul ari jaya berdiri sejak 2015. Toko Beras Dan Katul ari jaya adalah sebuah usaha yang bergerak sebagai distributor dan penjual beras dan katul. Usaha ini didirikan oleh bapak Masudi yang beralokasi di Desa Kirig Kecamatan Mejobo Kabupaten Kudus Provinsi Jawa Tengah. Pada awal mula operasinya usaha ini menjual beras dan katul hanya di wilayah Desa Kirig dan Desa disekitarnya. Setiap bulan usaha UD Ari Jaya mampu memasarkan sampai 50-100 Kwintal yang langsung dijemput pembeli ke toko, ada juga yang didistribusikan kepada konsumen yang sudah menjadi pelanggan Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.¹

Bapak Masudi selaku pemilik atau owner Toko Beras Dan Katul Ari Jaya memberikan yang terbaik baik konsumen, dan partner bisnis lainnya. System pemasaran yang dilakukan bapak Masudi selaku pemilik atau owner Toko Beras Dan Katul Ari Jaya banyak dilakukan secara tradisional yaitu dari mulut ke mulut. Dalam menjalankan operasinya usaha ini sudah memiliki beberapa fasilitas dengan tujuan untuk mempermudah akses jual beli yang dilakukan setiap harinya. Salah satunya yaitu alat

¹ Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

transportasi yang digunakan untuk pengantaran barang dalam pendistribusian beras atau katul ke konsumen.²

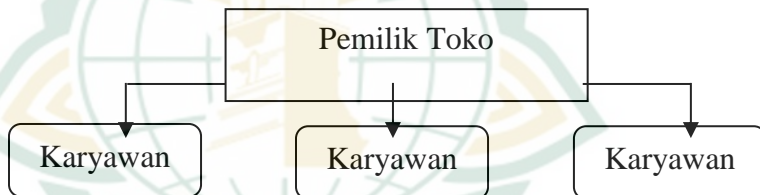
b. Profil pemilik toko

Toko Beras Dan Katul Ari Jaya pemilik utamanya yaitu bapak Masudi, beliau lahir dikudus, 31 desember 1976. Beliau bertempat tinggal di Desa Kirig RT 4 RW 2 Kecamatan Mejobo Kabupaten Kudus. omenjalankan usahanya dengan baik sehingga bisa maju seperti sekarang.³

c. Susunan kepengurusan toko

Untuk berjalanya sebuah organisasi dalam menjalankan usaha, struktur sangatlah penting disusun untuk memperlancar jalur komunikasi serta pembagian tugas dalam operasional toko.⁴

Gambar 4. 1 Susunan Kepengurusan Toko Beras Dan Katul Ari Jaya



2. Letak Geografis Toko Beras Dan Katul Ari Jaya

Toko Beras Dan Katul ari jaya beralamat di jalan kauman RT 2 RW 3 desa kirig kecamatan mejobo kabupaten Kudus yang merupakan letak yang strategis karena berada dijalan utama desa. Batas wilayah yaitu:

- Berada disebelah selatan lapangan desa kirig.
- Berada disebelah utara toko bu noor.
- Berada disebelah barat rumah bu quriyah.
- Berada disebelah timur area persawahan milik desa.⁵

3. Visi-misi Toko Beras Dan Katul Ari Jaya

- Visi

² Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

³ Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

⁴ Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

⁵ Hasil Survey di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15.

Menjadikan Toko Beras Dan Katul Ari Jaya sebagai toko yang mampu menyediakan kebutuhan primer manusia dan mampu memberikan kehidupan yang layak bagi karyawan.

b. Misi

- 1) Memberikan pelayanan terbaik untuk pelanggan Toko Beras Dan Katul ari jaya.
- 2) Menjamin kualitas produk yang tersedia di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.
- 3) Mengutamakan kewajiban sebagai umat Islam.
- 4) Menjaga keaslian produk di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.
- 5) Menjadikan karyawan seperti layaknya keluarga.⁶

B. Deskripsi Data Penelitian

Strategi pemasaran merupakan suatu komponen yang sangat penting dalam berbisnis. Pemasaran yang baik dan benar dapat diterapkan dengan berbagai cara agar penjualan produk yang dapat terjual sesuai dengan harapan pemilik bisnis. Tujuan utama dari adanya strategi pemasaran yaitu untuk menarik minat pembeli dan menjadi pelanggan tetap di toko. Dengan menerapkan strategi yang tepat maka akan terpenuhi juga tujuan yang ingin di capai. Adapun beberapa cara yang terdapat dalam strategi pemasaran, yaitu:

1. Data Tentang Strategi Pemasaran Yang Digunakan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Beras Dan Katul Di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya

Strategi pemasaran yang tepat dapat memberikan berbagai keuntungan terutama guna meningkatkan volume penjualan. Hal tersebut sebagaimana diungkapkan pada saat wawancara dengan bapak Masudi yaitu

“Toko beras dan katul ari jaya sangat memperhatikan kualitas produk dan jenis produk yang dijual kepada pembeli.”

Produk merupakan factor terpenting yang mampu mempengaruhi tingkat volume penjualan. Pemilik toko tidak membuat kecewa para pelanggan dengan memberikan produk yang tidak sesuai dengan keinginan pelanggan. Apabila pelanggan merasa kecewa dengan buruknya kualitas produk, sehingga dapat menyebabkan pelanggan yang sudah menjadi pelanggan setia toko akan berpaling kepada penjual toko beras

⁶ Hasil observasi saat di lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

dan katul yang lain.⁷ Bukan hanya produk yang berkualitas, memilih tempat dan lokasi yang tepat juga sangat diperlukan dalam strategi pemasaran.

Pemilihan lokasi toko harus tepat sasaran sehingga dapat menjadikan peluang besar karena seringnya dilewat banyak orang. Toko beras dan katul ari jaya ini beralokasi disekitar pemukiman masyarakat dan berada dipinggir jalan utama didaerah tersebut sehingga mudah untuk ditemukan dan dijangkau meskipun oleh orang-orang baru. Terdapat tempat-tempat terkenal disekitarnya, seperti lapangan, balai desa, dan beberapa toko lainnya. Tidak hanya melayani pembelian ditempat, akan tetapi ada pula layanan pesan antar bagi pelannggan tetap toko yang membeli produk dengan jumlah banyak atau grosir. Pemilik toko akan mengantarkan langsung sampai ke alamat yang dituju menggunakan mobil bak terbuka agar dapat membawa banyak produk yang diantarkan.⁸ Berikut ini terdapat table yang menunjukkan harga pada setiap produk yang dijual, diantaranya:

Tabel 4. 1 Harga Produk Beras di Toko Ari Jaya

No	Produk Di Toko Ari Jaya	Harga/Kg
1	Beras 64	Rp. 10.800,00
2	Beras pandan wangi	Rp. 13.000,00
3	Beras cianjur	Rp. 11.000,00
4	Beras ketan	Rp. 14.000,00
5	katul	Rp. 3.500,00

Dari table diatas, dapat dilihat bahwa harga produk yang dijual berkisar antara Rp. 3.500,00 sampai dengan harga Rp. 14.000,00. Hasil wawancara dari beberapa pembeli mengatakan bahwa, harga yang diberikan oleh toko sudah sesuai dengan harga dipasaran dan harganya dapat dijangkau oleh masyarakat disekitarnya meskipun kualitas produknya sangat kualitas produknya sangat berkualitas dan terjamin. Peembeli merasa diuntungkan dengan adanya toko tersebut karena pembeli tidak perlu jauh-jauh kepasar didaerah tersebut untuk membeli beras yang dijadikan makanan pokok masyarakat tersebut.⁹

⁷ Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

⁸ Hasil Observasi Saat di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

⁹ Hasil Wawancara Kepada Narasumber selaku Pembeli di Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB. .

Pemilik toko hanya menjual produk yang berkualitas tinggi dan yang banyak diminati oleh pembeli. Kegiatan dalam memilih jenis beras dan katul sangat diprioritaskan karena akan berkaitan dengan strategi pemasaran lainnya. Menurut pandangan islam, dalam kegiatan menjual produk harus dapat diketahui atau dilihat jelas serta dalam ukuran, bentuk, dan komponennya. Berikut ini beberapa jenis produk yang terdapat ditoko beras dan katul ari jaya,¹⁰ yaitu:

Tabel 4. 2 Produk di Toko Ari Jaya

No	Produk di Toko Ari Jaya
1	Beras 64
2	Beras Pandan Wangi
3	Beras Cianjur
4	Beras Ketan
5	Katul

Tabel diatas menunjukkan daftar produk berkualitas dan unggul yang akan dijual kepada konsumen untuk membeli produknya dikarenakan dengan memberikan kualitas yang tinggi maka tidak takut untuk bersaing dengan penjual beras dan katul lain. Kualitas produk akan dijamin bahwa produk tersebut halal.¹¹ dibawah ini terdapat gambar dari produk beras yang dijual di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.

¹⁰ Hasil Domumentasi di Lapangan Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

¹¹ Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

Gambar 4. 2 Beras di Toko Ari Jaya

2. Data Tentang Penerapan Prinsip-prinsip Marketing Syariah Dalam Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya

Penerapan prinsip-prinsip marketing syariah dalam strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan di Toko Beras dan Katul Ari Jaya sudah dilakukan mulai dari awal berdirinya toko tersebut. Menurut hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, pemilik toko berkata:

“Dari awal saya mendirikan toko ini mas, saya sudah menerapkan prinsip-prinsip marketing syariah dalam menjual produk yang ada di toko ini. Saya tidak mau melakukan kegiatan jual beli yang di haramkan dalam islam. Saya juga mengambilkan keuntungan sesuai dengan ajaran yang telah diajarkan oleh nabi Muhammad SAW”.¹²

Penulis juga melakukan wawancara kepada salah satu pembeli di Toko Beras dan Katul Ari Jaya. Pembeli tersebut

¹² Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Selaku Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

bernama bapak Joko yang merupakan warga di sekitar toko tersebut, beliau berkata:

“Saya sudah berlangganan beras di sini sudah sekitar 2 tahunan. Saya sangat suka sekali belanja beras di toko tersebut mas, karena penjualnya sangat ramah dan selalu memberikan beras yang berkualitas baik bagi saya. Panjual juga sering memberikan bonus apabila saya membeli beras yang sangat banyak. Karena itu saya jadi langganan membeli beras di toko itu”.¹³

Dari hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa di Toko Beras dan Katul Ari Jaya sudah menggunakan prinsip-prinsip marketing syariah yang sesuai dengan ajaran di agama Islam. Penjual juga sudah mengetahui pentingnya mengedepankan prinsip-prinsip marketing syariah untuk kemajuan bisnis yang dijalaninya. Berbagai prinsip marketing syariah juga telah diterapkan dalam toko Arijaya guna menjalankan bisnisnya dan meningkatkan volume penjualannya.

Setelah melakukan observasi dilapangan, dapat diketahui bahwa ada beberapa prinsip-prinsip marketing syariah yang digunakan oleh pemilik Toko Beras dan Katul Ari Jaya:

1) Prinsip Tauhid

Prinsip ini memandu semua aspek kehidupan manusia, sedangkan manusia hanya diberi Amanah untuk mengolah, dan memanfaatkannya untuk semnetara. Prinsip ini juga dikembangkan dari keyakinan, bahwa seluruh aktivitas manusia termasuk ekonominya di awasi oleh Allah SWT dan akan dipertanggung jawabkan di akhirat kelak.

Prinsip tauhid yang ditunjukkan oleh pemilik Toko Beras dan Katul Ari Jaya menjelaskan bahwa dalam menjalankan usahanya selalu menyertakan niat ibadah, dan sebelum berangkat berdagang selalu membaca basmalah terlebih dahulu dan berniat berdagang untuk menafkahi keluarganya supaya menjadikan keberkahan tersendiri dalam menjalankan usaha dan keberkahan dalam keluarganya. Dapat disimpulkan bahwa perilaku pemilik toko sudah sesuai dengan prinsip-prinsip marketing syariah.

¹³ Hasil Wawancara Kepada Bapak Joko Selaku Pembeli Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

2) Prinsip Pertanggung Jawaban

Manusia bertindak berdasarkan pemikiran dan kesadarannya sendiri mengenai apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan penghasilan demi memenuhi kebutuhan. Para pelaku bisnis harus bisa mempertanggungjawabkan segala aktifitas bisnisnya, baik kepada Allah SWT maupun pihak yang berkepentingan untuk memenuhi tuntutan keadilan.

Sedangkan yang terjadi dilapangan penulis menemukan bahwa pemilik Toko Beras dan Katul Ari Jaya sangat bertanggung jawab terhadap kondisi beras yang dijual. Beliau menjelaskan kualitas produk kepada pembeli dengan sebenar-benarnya tanpa ada yang di tutupi.

Pada saat melakukan proses wawancara, penulis mengambil gambar untuk dijadikan dokumentasi pada laporan ini. Adapun beberapa dokumendasi yang diambil, yakni sebagai berikut:

Gambar 4. 3 Dokumentasi Dengan Narasumber





3. Data Tentang Efektivitas Penerapan Strategi Pemasaran Berdasarkan Prinsip Marketing Syariah Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya

Keefektivitasan dari penerapan strategi pemasaran berdasarkan prinsip marketing syariah dalam meningkatkan volume penjualan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya dapat dilihat dari hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada pemilik Toko Beras Dan Katul Ari Jaya, beliau berkata:

“Kalo saya sendiri belum tau apakah strategi pemasaran yang saya lakukan sudah efektif atau belum mas, karena saya belum paham cara yang efektif untuk pemasaran produk beras yang saya jual. Saya hanya melakukan strategi pemasaran yang biasa dilakukan oleh para pedagang beras lainnya mas. Saya melakukan promosi kepada orang-orang dengan mengandalkan prinsip ajaran Islam yang baik dan benar. Promosinya ya dengan cara menjelaskan kualitas beras saya sesuai dengan kondisi barangnya mas. Silahkan anda nilai sendiri mas tentang efektivitas yang ada di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya ini.”¹⁴

¹⁴ Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Selaku Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

Pemilik toko menjelaskan bahwa beliau tidak mengetahui tentang keefektivitasan dari strategi pemasaran. Sedangkan dari penjelasan salah satu pelanggan dari toko tersebut yang bernama ibu Sri berkata:

“Menurut sudut pandang saya ya mas, bapak Masudi memasarkan produknya sudah efektif karena terbukti dari beliau memiliki banyak pelanggan dari banyak daerah yang membeli beras dan katul di tokonya. Sehingga strategi pemasaran yang beliau gunakan sudah efektif untuk penjualannya. Beliau juga sangat ramah kepada para pelanggannya mas.”¹⁵

Dapat disimpulkan dari wawancara kepada salah satu pelanggan Toko Beras dan Katul Ari Jaya bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh bapak Masudi telah memberikan kepuasan kepada pelanggannya. Meskipun masih ada beberapa kendala seperti kurangnya media untuk memasarkan produknya.

Berbagai strategi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik Toko Beras dan Katul Ari Jaya yang dapat memberikan keefektivan yang sesuai dengan marketing syariah yang mampu meningkatkan volume penjualan. Keefektivan strategi pemasaran yang dilakukan berupa menjaga kualitas produk, memberikan harga yang terjangkau, dan proses distribusi yang mendukung.

Toko Beras dan Katul Ari Jaya sangat memperhatikan kualitas produk dan jenis produk yang dijual kepada para pembeli. Produk merupakan faktor terpenting yang mampu mempengaruhi tingkat volume penjualan. Pemilik toko tidak ingin membuat kecewa para pelanggan dengan memberikan produk yang tidak sesuai dengan keinginan pelanggan. Apabila pelanggan merasa kecewa dengan buruknya kualitas produk, sehingga dapat menyebabkan pembeli yang sudah menjadi pelanggan setia toko akan berpaling kepada penjual toko beras dan katul yang lain.

Pemilik toko hanya menjual produk yang berkualitas tinggi dan yang banyak diminati oleh pembeli. Kegiatan dalam memilih jenis beras dan katul sangat di piroritaskan karena akan berkaitan dengan strategi pemasaran lainnya. Menurut pandangan agama Islam, dalam kegiatan menjual produk harus dapat diketahui atau dilihat dengan jelas serta sesuai dalam ukuran,

¹⁵ Hasil Wawancara Kepada Ibu Sri Selaku Pembeli di Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB..

bentuk, dan komponennya. Berikut ini beberapa jenis produk yang terdapat di Toko Beras dan Katul Ari Jaya, yaitu:¹⁶

Tabel 4. 3 Produk di Toko Ari Jaya

No	Produk Di Toko Ari Jaya
1	Beras 64
2	Beras Pandan Wangi
3	Beras Cianjur
4	Beras Ketan
5	Katul

Tabel diatas menunjukkan daftar produk berkualitas dan unggul yang akan dijual kepada para konsumen. Pemilik toko tidak pernah memaksakan keputusan konsumen untuk membeli produknya dikarenakan dengan memberikan kualitas yang tinggi maka tidak takut untuk bersaing dengan penjual beras dan katul lain. Kualitas produk akan dijamin dengan baik dan selalu menerapkan prinsip agama Islam yaitu menjamin bahwa produk tersebut halal. Dibawah ini terdapat contoh gambar dari produk beras yang dijual di Toko Beras dan Katul Ari Jaya.

Penetapan harga jual suatu produk juga tak kalah penting yang harus diperhatikan oleh seorang penjual. Harga yang di tentukan pada produk tersebut harus sesuai dengan harga normal yang beredar di pasar produk tersebut. Dalam mengambil keuntungan tidak diperbolehkan mengambil sebanyak-banyaknya. Menurut prinsip Islam, keuntungan yang diambil tidak boleh melebihi setengah harga dari harga yang di berikan untuk produk tersebut. Islam juga mengajarkan untuk tidak menjalankan pasar monopoli dan jangan sampai menimbun barang agar mendapatkan keuntungan yang lebih banyak setelahnya.

Pemilik Toko Beras dan Katul Ari Jaya meskipun hanya menjual produk dengan kualitas terbaik, namun tidak mengabaikan harga yang diberikan pada produknya. Harga yang diberikan juga sangat terjangkau oleh kalangan masyarakat disekitar toko.

Berikut ini terdapat tabel yang menunjukkan harga pada setiap produk yang dijual, diantaranya:¹⁷

¹⁶ Hasil Observasi Saat di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

¹⁷ Hasil Observasi Saat di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

Tabel 4. 4 Harga Produk di Toko Ari Jaya

No	Produk Di Toko Ari Jaya	Harga/Kg
1	Beras 64	Rp. 10.800,00
2	Beras Pandan Wangi	Rp. 13.000,00
3	Beras Cianjur	Rp. 11.000,00
4	Beras Ketan	Rp. 14.000,00
5	Katul	Rp. 3.500,00

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa harga produk yang dijual berkisar antara harga Rp. 3.500,00 sampai dengan harga Rp. 14.000,00. Hasil wawancara dari beberapa pembeli mengatakan bahwa, harga yang diberikan oleh pemilik toko sudah sesuai dengan harga di pasaran dan harganya dapat dijangkau oleh masyarakat disekitarnya meskipun kualitas produknya sangat berkualitas dan terjamin. Pembeli merasa diuntungkan dengan adanya toko tersebut karena pembeli tidak perlu jauh-jauh ke pasar di daerah tersebut untuk membeli beras yang dijadikan makanan pokok masyarakat tersebut.¹⁸

Salah satu strategi pemasaran yang dapat dilakukan yakni dengan cara mempromosikan produk melalui berbagai media, dan pada masa sekarang sudah disediakan media digital untuk mempromosikan berbagai produk. Strategi promosi merupakan tindakan perencanaan, implementasi, dan pengendalian komunikasi dari penjual kepada para pembeli dan calon pembeli. Promosi berguna untuk menyalurkan informasi kepada masyarakat tentang produk yang dijual agar membeli produk tersebut.

Seperti yang dikemukakan oleh bapak masudi selaku pemilik Toko Beras Dan Katul Ari Jaya melalui kegiatan wawancara, beliau berkata:

“Strategi pemasaran yang dijalankan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya ini ialah dari mulut ke mulut dan media social seperti wa an fb”.¹⁹

Dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam menjual produk dibutuhkan media untuk mempromosikan produk agar semua kalangan konsumen mengetahui informasi tentang produk yang dijual. Selain mampu mempromosikan produk, media digital juga

¹⁸ Hasil Observasi Saat di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

¹⁹ Hasil Wawancara Kepada Bapak Masudi Selaku Pemilik Toko Beras dan Katul Adi Jaya Pada Tanggal 9 Juni 2023 pukul 08.15 - Selesai WIB.

mampu untuk berinteraksi antara penjual dengan pembeli beras dan katul. Mereka dapat saling bertukar informasi dan kemudian menghasilkan sebuah keputusan pembelian.

Dalam ajaran agama Islam tidak diperbolehkan melakukan kegiatan promosi dengan cara melebih-lebihkan kalimat yang tidak sesuai dengan barang asli dan melarang keras penggunaan bahasa serta perilaku yang sugestif agar menarik banyak pembeli-pembeli. Jika seseorang menggunakan perilaku negatif untuk berdagang, maka hasil yang di dapatkan juga tidak akan mendapatkan manfaat dan barokah dari sang pencipta.

Pemilik Toko Beras dan Katul Ari Jaya menggunakan strategi promosi yang baik dan jujur agar bisnis yang dijalankan tetap ada dan semakin baik kedepannya. Kejujuran adalah sifat yang dijunjung tinggi oleh seorang penjual ataupun karyawan dan harus diterapkan dalam kegiatan bisnis setiap harinya. Terkadang juga terdapat promo atau diskon yang diberikan kepada pelanggan tetap toko agar mendapatkan kepercayaan penuh dari pelanggan dan dapat menambah jumlah pelanggan tiap tahunnya.

Pendistribusian produk juga tak kalah penting dari strategi lainnya. Distribusi merupakan cara yang ampuh untuk meningkatkan volume penjualan. Semakin banyak penyaluran produk yang di dapatkan, maka semakin banyak pula keuntungan yang di dapatkan. Pemilihan lokasi toko harus tepat sasaran sehingga dapat menarik perhatian pembeli. Lokasi yang strategis dapat menjadikan peluang besar karena seringnya dilewati banyak orang.

Toko Beras dan Katul Ari Jaya berlokasi di sekitar pemukiman masyarakat dan berada di pinggir jalan utama di daerah tersebut sehingga mudah untuk ditemukan dan dijangkau meskipun oleh orang-orang baru. Terdapat tempat-tempat terkenal di sekitarnya, seperti lapangan, balai desa, dan beberapa toko lainnya.²⁰ Tidak hanya melayani pembelian di tempat, akan tetapi terdapat pula layanan pesan antar bagi pelanggan tetap toko yang membeli produk dengan jumlah banyak atau grosir. Pemilik toko akan mengantarkan langsung sampai ke alamat yang di tuju menggunakan mobil bak terbuka agar dapat membawa banyak produk yang diantarkan.

Pada saat terjun langsung dilapangan, penulis juga mengambil dokumentasi pada saat melakukan wawancara dan

²⁰ Hasil Observasi Saat di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

observasi, berikut ini beberapa dokumentasi yang telah di ambil antara lain:²¹

Gambar 4. 4 Dokumentasi dengan Narasumber



C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Data Tentang strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan penjualan beras dan katul Toko Beras dan Katu Ari Jaya

Strategi yang sudah digunakan pada Toko Beras dan Katul Arijaya yaitu menggunakan strategi marketing mix. Beberapa strategi yang digunakan antara lain strategi produk penjualan, strategi penetapan harga, strategi promosi, dan strategi distribusi. Strategi tersebut diharapkan mampu menambah volume penjualan beras dan katul serta meningkatkan omset tiap tahunnya. Penggunaan strategi pemasaran yang tepat mampu menghasilkan output yang semakin baik pula. Pemasaran adalah

²¹ Hasil Dokumentasi Saat di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

aktivitas yang dilakukan baik oleh perorangan maupun kelompok guna menawarkan produk maupun jasa yang memiliki nilai tertentu kepada orang lain.²² William J menerjemahkan pemasaran sebagai sebuah proses dari seluruh kegiatan yang dilakukan dalam bisnis guna merencanakan, penentuan harga, promosi, hingga mendistribusikan barang maupun jasa untuk memenuhi apa yang dibutuhkan pembeli.²³ Marketing mix merupakan salah satu bentuk strategi marketing yang dilakukan dengan memperhatikan 4P yakni *product* atau produk, *promotion* atau promosi, *place* atau tempat, dan *product* atau produk. Adapun penerapan strategi marketing mix tersebut yakni:

Pertama, *product* yang dijual oleh Toko Ari Jaya. Toko Ari Jaya sangat memperhatikan produk yang dijual dengan selalu menjual produk beras dan katul dengan kualitas terbaik di pasarannya. Toko Ari Jaya menyadari bahwasannya dalam menjual barang, produk menjadi pertimbangan konsumen dalam melakukan pembelian. Oleh sebab itu, Toko Ari Jaya selalu menjaga kualitas produk yang dijual guna mendapatkan kepercayaan dari konsumen. Kepercayaan konsumen merupakan modal awal bagi setiap produsen untuk memasarkan produknya. Selain itu, kualitas produk sangatlah penting bagi para konsumen dikarenakan kualitas dijadikan sebagai bahan penilaian dari suatu produk.²⁴ Kualitas produk dapat mendatangkan kepercayaan bagi konsumen dan dengan kualitas produk yang terjamin maka pelanggan tidak merasa kecewa atas keputusan pembelian yang dipilihnya. Selain itu, Toko Ari Jaya percaya bahwasannya kualitas produk yang dijual dapat menumbuhkan loyalitas pelanggan sebagai *feedback* atas kepuasan yang diperoleh oleh konsumen atas pembelian barang yang dilakukan.

Kedua, memperhatikan *price* atau harga yang dipatok dalam setiap barang yang dijual oleh Toko Ari Jaya. Toko Ari Jaya sangat memperhatikan harga yang ditetapkan pada setiap barang yang dijual telah sesuai dengan perkembangan harga pasar yang berlaku di wilayah tersebut. Penetapan harga sangat mempengaruhi penjualan dalam setiap produsen. Harga yang

²² Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2008), 5.

²³ D. Suntoyo, *Teori, Kuesioner, Dan Analisis Data (Untuk Pemasaran Dan Perilaku Konsumen)* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013).

²⁴ Novianto Eric Silvester, "Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan (Studi Analitik Marketing Mix Dealer CV. Fortuna Jaya MOTOR)," *Artikel Penelitian* 1, no. 1 (2015): 1–14.

murah bukanlah strategi marketing yang tepat karena sebagian orang merasa bahwa harga merupakan penentu kualitas sehingga, harga murah seringkali dianggap memiliki kualitas yang kurang. Namun, penetapan harga yang tinggi juga bukanlah strategi yang tepat dalam penjualan produk maupun jasa karena harga yang tinggi akan membatasi segmentasi konsumen.²⁵ Oleh sebab itu, Toko Ari Jaya menggunakan strategi penetapan harga yang tepat sehingga mampu mendorong meningkatnya volume penjualan pada Toko Beras dan Katul Ari Jaya. Dengan menerapkan harga yang telah disesuaikan bersama kualitas produk Toko Ari Jaya mampu mendorong volume penjualan di tokonya. Penetapan kualitas produk yang dijualnya dengan harga yang disesuaikan oleh harga pasar agar mampu dijangkau oleh semua kalangan masyarakat di sekitar toko tersebut mampu menarik banyak konsumen sehingga volume penjualan di toko tersebut semakin meningkat. Harga yang telah disesuaikan dengan harga pasar yang berlaku menjadi pilihan konsumen untuk berbelanja di Toko Ari Jaya karena memberikan kemudahan bagi masyarakat disekitar sebab tidak perlu menempuh jarak yang jauh untuk membeli kebutuhan sehari-hari mereka.

Ketiga, strategi *promotion* atau promosi yang dilakukan oleh Toko Beras dan Katul Ari Jaya. Promosi merupakan hal yang perlu diperhatikan karena promosi dapat mempengaruhi konsumen untuk atas produk yang kita jual.²⁶ Toko Ari Jaya melakukan berbagai promosi guna meningkatkan volume penjualan toko. Salah satunya dengan memanfaatkan perkembangan teknologi yang memberikan kemudahan bagi setiap produsen untuk melakukan promosi dengan menggunakan sosial media. Media social merupakan salah satu cara yang tepat dan efisien untuk promosi karena media social mampu memperkenalkan produk yang dijual kepada masyarakat luas dalam waktu yang cepat serta biaya yang lebih murah. Oleh sebab itu, penggunaan media social adalah sebagai salah satu langkah yang ditempuh oleh toko Ari Jaya dalam mempromosikan produk yang dijual. Di era digital seperti sekarang menuntut para pelaku bisnis untuk semakin beradaptasi

²⁵ Dkk Ariani, "Pengaruh Strategi Harga Terhadap Volume Penjualan Pakaian Pada PT. Barokah Biqalbin Salim Cabang Toddopuli Makassar," *Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi Dan Bisnis* 2, no. 1 (2018): 9–21.

²⁶ Yosy Arisandy and Robby Satriawan, "Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Tinjauan Manajemen Syariah," *Al-Intaj* 4, no. 1 (2018): 74–88.

dengan kecanggihan teknologi agar tidak tertinggal oleh kemajuan zaman. Penggunaan sosial media adalah cara yang sangat tepat digunakan sebagai media promosi karena mampu memperkenalkan produk kepada khalayak ramai dan memperluas jaringan konsumen baik dari masyarakat sekitar Kudus maupun luar wilayah Kudus. Sehingga dengan begitu, toko Ari Jaya akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan hal ini akan berdampak baik untuk menjadikan peningkatan volume penjualan produk akibat bertambahnya jumlah konsumen.

Keempat, strategi *place* atau tempat toko Ari Jaya yang berada pada lokasi strategis. Lokasi Toko Beras dan Katul Ari Jaya yang mudah dijangkau oleh masyarakat memberikan kemudahan kepada konsumen untuk mengunjungi toko Ari Jaya. Tempat yang strategis mampu melengkapi strategi pemasaran lainnya untuk meningkatkan volume penjualan. Kemudahan lokasi seringkali menjadi pilihan bagi konsumen untuk membeli suatu produk.²⁷ Masyarakat akan memilih membeli barang yang lokasinya tidak jauh dari rumah. Toko Ari Jaya yang mudah dijangkau masyarakat sekitarnya sehingga lokasi toko yang sangat strategi gampang dijumpai dan dilihat oleh masyarakat. Toko Ari Jaya yang berlokasi di pinggir jalan utama antar daerah yang dilewati banyak orang serta pendatang baru yang baru pertama kali datang. Kemudahan lokasi yang mudah dikenali nyatanya mampu mendongkrak volume penjualan toko Ari Jaya tersebut.

2. Analisis Data Tentang penerapan prinsip-prinsip marketing syariah dalam strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di Toko Beras dan Katul Ari Jaya

Prinsip marketing syariah dipercaya mampu meningkatkan volume penjualan secara signifikan. Penerapan prinsip marketing syariah sudah dijalankan oleh pemilik Toko Beras dan Katul Ari Jaya sejak awal berdirinya toko tersebut. Dengan berpedoman pada prinsip marketing syariah menjadikan bisnis yang dijalannya semakin membaik dari tahun ke tahun. Prinsip marketing syariah yang diterapkan dalam strategi pemasaran yaitu dengan mengikuti cara berbisnis sesuai dengan ajaran agama Islam. Marketing syariah mengedapankan rasa kepuasan pelanggan terhadap keputusan pembelian produk. Rasa puas dari pelanggan menjadikan citra toko semakin baik dan dapat

²⁷ Silvester, "Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan (Studi Analitik Marketing Mix Dealer CV. Fortuna Jaya MOTOR)."

menjadikan testimoni untuk para pembeli baru. Penilaian langsung dari pelanggan menjadikan nilai tambahan untuk toko dalam meningkatkan volume penjualan. Dalam perspektif syariah, sektor pemasaran merupakan sektor yang memenuhi kebutuhan hidup yang halal, asal dilakukan dengan cara yang benar, jauh dari kata maksiat.²⁸

Islam memandang pemasaran sebagai jual beli yang harus dilakukan dan ditampilkan fitur dan kelemahan suatu barang terhadap pihak lain secara berurutan pihak tertarik juga untuk membelinya.²⁹ Toko Beras dan Katul Ari Jaya menerapkan prinsip marketing syariah dengan mengedepankan rasa kejujuran dalam melakukan semua kegiatan bisnis. Menurut ajaran agama Islam, sifat jujur dapat memberikan hasil yang terbaik dan tidak akan menghinai prosesnya. Menanamkan kejujuran juga memberikan efek yang luar biasa nikmatnya. Kejujuran yang dilakukan yaitu dengan cara melakukan kegiatan promosi dengan baik dan tidak memanipulasi informasi yang disampaikan kepada masyarakat. Informasi yang diberikan harus sesuai dengan keadaan produk yang semestinya, contohnya harus sesuai ukuran atau takaran, sesuai dengan kualitas yang ada, dan sesuai dengan jenis produk tersebut. Dalam agama Islam dikenal dengan istilah *Al-Waqiyah* yang berarti bahwa realistis. Artinya bahwa dalam kegiatan penjualan sudah dijalankan sebagaimana mestinya dan menawarkan produk sesuai dengan apa yang ada dilapangan.

Berperilaku baik kepada konsumen juga merupakan etika yang diterapkan oleh Toko Ari Jaya dalam melayani seluruh konsumennya. Rasa sopan santun dan berperilaku baik kepada pembeli adalah salah satu pondasi yang harus diterapkan sebagai penjual. Islam juga mengharuskan umatnya agar dapat berperilaku sopan kepada orang lain, bahkan saat melakukan transaksi jual beli dengan orang yang bodoh atau tidak mampu.³⁰ Sebagaimana analisis yang dilakukan oleh peneliti menjumpai bahwa Toko Ari Jaya selalu melayani pembeli dengan mengutamakan kesopanan dan menghargai pembeli sebagai etika yang harus diterapkan dalam pemasaran yang dilakukan. Dalam menjalankan bisnisnya Toko Ari Jaya senantiasa mengutamakan bertuturkata dengan ramah, senyum, dan sopan dalam melayani

²⁸ Putri, "Strategi Pemasaran syariah dalam Meningkatkan Daya saing Umkm Kerupukdesa Tlasi Tulangansidoarjo," 43.

²⁹ Prihatta, "Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam" 102.

³⁰ H Kertajaya and M.S. Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: Mizan, 2008).

pembeli grosir maupun eceran. Dengan mengutamakan etika berperilaku baik nyatanya mampu meningkatkan volume penjualan karena konsumen merasa dihargai sebagai pembeli serta memperoleh kenyamanan dalam pelayanannya sehingga mereka akan mempromosikan toko Ari Jaya kepada orang lain yang kedepannya tentu akan berdampak positif bagi toko Ari Jaya.

Menepati janji serta tidak curang kepada konsumen juga salah satu prinsip marketing syariah yang harus diterapkan oleh setiap pembeli. Seorang penjual yang melakukan transaksi jual beli tidak boleh melakukan kecurangan karena dapat merugikan orang lain.³¹ Menjual produk dengan mengutamakan kualitas produk juga termasuk dalam prinsip marketing syariah. Dengan kualitas produk yang terjamin dan unggul maka dapat meningkatkan kepercayaan konsumen kepada penjual. Perbuatan yang baik yang dilakukan oleh penjual akan memudahkan penjual dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan pada analisis yang telah dilakukan oleh peneliti menjumpai bahwasannya Toko Ari Jaya tidak pernah berlaku curang kepada para konsumennya. Seluruh barang yang dijual oleh Toko Ari Jaya memiliki kualitas yang baik dan terjamin dari adanya cacat barang. Barang yang dijualpun disesuaikan antara harga dengan kualitas yang diberikan. Toko Ari Jaya sangat menjunjung tinggi marketing yang Islami dan sesuai tuntunan syariat agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Sehingga, meskipun keuntungan yang di dapatkan tidaklah banyak, akan tetapi mampu memberikan keberkahan kepada pemilik toko dan keluarganya.

Toko Ari Jaya dalam berjualan dan berbisnis selalu mengutamakan marketing syariah dengan menerapkan prinsip kejujuran, tidak melakukan kecurangan, serta mengutamakan berperilaku baik kepada seluruh konsumennya.

3. Analisis Data Tentang efektivitas penerapan strategi pemasaran berdasarkan prinsip marketing syariah dalam meningkatkan volume penjualan di Toko Beras dan Katul Ari Jaya

Toko Ari Jaya merupakan salah satu toko yang sangat mengutamakan penerapan prinsip syariah dalam berbisnis karena pemilik toko meyakini bahwasannya berjualan dengan mengikuti ajaran Rasulullah SAW akan membawa banyak keberkahan dalam usaha yang dilakukan. Berdasarkan penelitian dan

³¹ Kertajaya and Sula, *Syariah Marketing*.

wawancara yang dilakukan oleh peneliti strategi pemasaran yang diterapkan berdasarkan prinsip marketing syariah sudah sangat efektif oleh pemilik hal ini dibuktikan dari adanya peningkatan volume penjualan dalam setiap bulannya di toko Ari Jaya tersebut. Penggunaan strategi pemasaran yang tepat mampu menghasilkan output yang semakin baik pula. Pemasaran adalah aktivitas yang dilakukan baik oleh perorangan maupun kelompok guna menawarkan produk maupun jasa yang memiliki nilai tertentu kepada orang lain.³² William J menerjemahkan pemasaran sebagai sebuah proses dari seluruh kegiatan yang dilakukan dalam bisnis guna merencanakan, penentuan harga, promosi, hingga mendistribusikan barang maupun jasa untuk memenuhi apa yang dibutuhkan pembeli.³³ Marketing mix merupakan salah satu bentuk strategi marketing yang dilakukan dengan memperhatikan 4P yakni *product* atau produk, *promotion* atau promosi, *place* atau tempat, dan *product* atau produk.

Penerapan strategi pemasaran berdasarkan prinsip marketing di Toko Ari Jaya sangat baik karena mampu mencapai peningkatan volume penjualan di Toko Beras dan Katul Ari Jaya. Menurut informasi dari hasil wawancara dapat menjelaskan bahwa strategi pemasaran yang dijalankan memberikan efek yang baik bagi kemajuan dan perkembangan toko Ari Jaya dengan terus mengalami peningkatan volume penjualan yang diperoleh setiap bulannya. Penerapan harga yang sesuai dengan kualitas yang dipasarkan, promosi yang dilakukan, kualitas produk yang sangat baik, serta kemudahan akses lokasi pada toko Ari Jaya menjadi hal yang mendorong bagi perkembangan dan peningkatan volume penjualan pada Toko Ari Jaya tersebut. Selain itu penerapan prinsip kejujuran dalam setiap transaksi yang dilakukan, penerapan etika ramah dan sopan santun, serta menghindari melakukan kecurangan dalam setiap penjualan yang dilakukan berperan sangat efektif untuk membantu toko Ari Jaya dalam meningkatkan penjualan yang dilakukan setiap bulannya.

Kualitas produk dapat mendatangkan kepercayaan bagi konsumen dan dengan kualitas produk yang terjamin maka pelanggan tidak merasa kecewa atas keputusan pembelian yang dipilihnya. Selain itu, Toko Ari Jaya percaya bahwasannya

³² Philip kotler dan kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2008), 5.

³³ Suntoyo, *Teori, Kuesioner, Dan Analisis Data (Untuk Pemasaran Dan Perilaku Konsumen)*.

kualitas produk yang dijual dapat menumbuhkan loyalitas pelanggan sebagai *feedback* atas kepuasan yang diperoleh oleh konsumen atas pembelian barang yang dilakukan. Penetapan kualitas produk yang dijualnya dengan harga yang disesuaikan oleh harga pasar agar mampu dijangkau oleh semua kalangan masyarakat di sekitar toko tersebut mampu menarik banyak konsumen sehingga volume penjualan di toko tersebut semakin meningkat. Harga yang telah disesuaikan dengan harga pasar yang berlaku menjadi pilihan konsumen untuk berbelanja di Toko Ari Jaya karena memberikan kemudahan bagi masyarakat disekitar sebab tidak perlu menempuh jarak yang jauh untuk membeli kebutuhan sehari-hari mereka.

Penggunaan sosial media adalah cara yang sangat tepat digunakan sebagai media promosi karena mampu memperkenalkan produk kepada khalayak ramai dan memperluas jaringan konsumen baik dari masyarakat sekitar Kudus maupun luar wilayah Kudus. Sehingga dengan begitu, toko Ari Jaya akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan hal ini akan berdampak baik untuk menjadikan peningkatan volume penjualan produk akibat bertambahnya jumlah konsumen. Toko Ari Jaya yang mudah dijangkau masyarakat sekitarnya sehingga lokasi toko yang sangat strategi gampang dijumpai dan dilihat oleh masyarakat. Toko Ari Jaya yang berlokasi di pinggir jalan utama antar daerah yang dilewati banyak orang serta pendatang baru yang baru pertama kali datang. Kemudahan lokasi yang mudah dikenali nyatanya mampu mendongkrak volume penjualan toko Ari Jaya tersebut.

Menanamkan kejujuran juga memberikan efek yang luar biasa nikmatnya. Kejujuran yang dilakukan yaitu dengan cara melakukan kegiatan promosi dengan baik dan tidak memanipulasi informasi yang disampaikan kepada masyarakat. Informasi yang diberikan harus sesuai dengan keadaan produk yang semestinya, contohnya harus sesuai ukuran atau takaran, sesuai dengan kualitas yang ada, dan sesuai dengan jenis produk tersebut. Berperilaku baik kepada konsumen juga merupakan etika yang diterapkan oleh Toko Ari Jaya dalam melayani seluruh konsumennya. Rasa sopan santun dan berperilaku baik kepada pembeli adalah salah satu pondasi yang harus diterapkan sebagai penjual. Toko Ari Jaya senantiasa mengutamakan bertuturkata dengan ramah, senyum, dan sopan dalam melayani pembeli grosir maupun eceran. Dengan mengutamakan etika berperilaku baik nyatanya mampu meningkatkan volume penjualan karena

konsumen merasa dihargai sebagai pembeli serta memperoleh kenyamanan dalam pelayanannya sehingga mereka akan mempromosikan toko Ari Jaya kepada orang lain yang kedepannya tentu akan berdampak positif bagi toko Ari Jaya.

Selain itu, Toko Ari Jaya tidak pernah berlaku curang kepada para konsumennya. Seluruh barang yang dijual oleh Toko Ari Jaya memiliki kualitas yang baik dan terjamin dari adanya cacat barang. Barang yang dijualpun disesuaikan antara harga dengan kualitas yang diberikan. Toko Ari Jaya sangat menjunjung tinggi marketing yang Islami dan sesuai tuntunan syariat agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Rasa puas dari pelanggan menjadikan citra toko semakin baik dan dapat menjadikan testimoni untuk para pembeli baru. Penilaian langsung dari pelanggan menjadikan nilai tambahan untuk toko dalam meningkatkan volume penjualan. Dalam perspektif syariah, sektor pemasaran merupakan sektor yang memenuhi kebutuhan hidup yang halal, asal dilakukan dengan cara yang benar, jauh dari kata maksiat.

Sehingga berdasarkan penelitian dan analisis yang telah dilakukan menunjukkan bahwasannya strategi marketing yang dilakukan oleh Toko Ari Jaya berdasarkan perspektif Marketing Syariah menunjukkan hasil yang sangat efektif untuk membantu meningkatkan volume penjualan pada toko tersebut. Islam memandang pemasaran sebagai jual beli yang harus dilakukan dan ditampilkan fitur dan kelemahan suatu barang terhadap pihak lain secara berurutan pihak tertarik juga untuk membelinya.³⁴ Toko Beras dan Katul Ari Jaya menerapkan prinsip marketing syariah dengan mengedepankan rasa kejujuran dalam melakukan semua kegiatan bisnis. Menepati janji serta tidak curang kepada konsumen juga salah satu prinsip marketing syariah yang harus diterapkan oleh setiap pembeli. Seorang penjual yang melakukan transaksi jual beli tidak boleh melakukan kecurangan karena dapat merugikan orang lain.³⁵ Kenaikan volume penjualan tersebut terlihat pada tabel berikut ini:³⁶

³⁴ Prihatta, “Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, 102.

³⁵ Kertajaya and Sula, *Syariah Marketing*.

³⁶ Hasil Dokumentasi Saat di Lapangan pada 9 Juni 2023 pukul 08.15 WIB.

Gambar 4. 5 Data Penjualan Beras pada Toko Ari Jaya dari Tahun 2022-2023

No	Bulan	Jumlah Beras (Ton)
1	Januari	19
2	Februari	17
3	Maret	20
4	April	17
5	Mei	18
6	Juni	19
7	Juli	19
8	Agustus	17
9	September	19
10	Oktober	19
11	November	16
12	Desember	16
13	Januari	18
14	Februari	19
15	Maret	18
16	April	21
17	Mei	20
18	Juni	24
19	Juli	24
20	Agustus	24