

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Demak merupakan sentra utama jambu air merah delima (*Syzygium Aqueum*) di Indonesia. Dalam berbagai literature disebutkan, jambu air merah delima tumbuh di dataran rendah hingga sedang (100-600 meter dpl). Jadi cocok ditanam di daerah-daerah sepanjang pesisir utara Jawa. Jambu air demak banyak di budidayakan di beberapa tempat di Kabupaten Demak berdasarkan data Jawa Tengah dalam angka bahwa produksi jambu air di Demak memiliki urutan pertama sebagai Kabupaten yang memproduksi jambu air. Pada periode tahun 2006-2009 produksi jambu air terus mengalami peningkatan. Kabupaten Demak merupakan daerah yang sesuai untuk pengembangan jambu air dibandingkan dengan daerah-daerah lain. Banyak konsumen lebih menyukai produk-produk jambu air terutama jambu air merah delima yang di hasilkan di Kabupaten Demak karena memiliki kualitas lebih bagus dan rasa yang khas dibandingkan jambu air dari Kabupaten lain di Jawa Tengah.

Pelopop budidaya jambu Demak adalah bapak Kusnadi. Berdasarkan penuturannya, sejak tahun 1990 budidaya jambu Demak. Budidaya jambu demak dimulai di Desa Jungpasir namun pada tahun 1990-1994 jambu air baru mulai dikenal masyarakat sekitar. Lahan yang digunakan untuk menanam jambu adalah kebun disekitar rumah. Kemudian dukungan datang dari Pemda melalui PPL, Dinas Pariwisata untuk mengembangkan budidaya jambu air Demak Bapak Kusnadi kemudian menyebarluaskan ketrampilannya kepada semua tetangga dan di tiru oleh masyarakat di Desa sekitar Jungpasir.

Mengenai perolehan bibit jambu di awalnya dan bagaimana menanamnya, bapak Kusnadi menjelaskan bahwa asal muasal bibit diperoleh dari krapyak Bintoro dengan membeli 4 pohon. Kemudian ditanam dengan jarak ideal antar pohon 7 meter. Tujuannya sinar matahari bisa masuk dan cabang pohon bisa mekar luas. Ukuran lubang diameter 1 meter persegi, kedalaman 70 cm dan 1/4nya diisi kompos serta pupuk.

Hal menarik diungkapkan mengapa bapak Kusnadi memilih jambu air untuk ditanam saat itu. Alasannya adalah bahwa perawatan lebih ringan, bisa panen 2-3 kali setahun, dan kuat dari

serangan hama. Bapak Kusnadi memperoleh pengetahuan dan ketrampilan budidaya jambu adalah hasil kreasi sendiri, dari bibit yang ditanam, 3 pohon dapat berbuah bagus dan kemudian dikembangkan. Pengalaman dan pengetahuan penanaman jambu kemudian diajarkan dan ditularkan kepada semua yang membutuhkan. Hasil cangkok atau bibit dibagi-bagi secara gratis kepada semua tetangga dan warga sekitar. Namun setelah itu bibit diperjualbelikan.¹

Jambu air yang terdapat di Jungpasir dapat digolongkan menjadi tiga jenis meliputi jambu air citra, jambu air merah delima, dan jambu air hijau. Bapak kusnadi sebagai petani generasi awal menjelaskan bahwa jumlah produksi jambunya bisa mencapai 50-200 kg per pohon per tahun. Tentunya tergantung pada jumlah pohon yang di miliki atau yang ditanam. Bapak Kusnadi menuturkan jumlah produksi jambu airnya sekitar 1-1,5 kwintal per pohon dalam setahun. Bapak kusnadi untuk saat ini memiliki 20 pohon jambu merah delima, 8 pohon jambu citra dan 4 jambu hijau. Luas lahan sekitar 77x22 meter.

Mengenai biaya operasional yang dikeluarkan dalam budidaya jambu air, para petani menguraikan bahwa biaya yang dikeluarkan diantaranya adalah pupuk, obat, belongsong, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya. Biaya operasional tiap petani berbeda tergantung jumlah pohon dan luas kebun yang di miliki.

Harga jual jambu air cukup bersaing, yaitu sekitar Rp 8.000,00 per kg untuk jambu merah delima, Rp 15.000,00 per kg untuk jambu citra, dan Rp 6.000,00 per kg untuk jambu hijau. Harga tersebut akan berubah sesuai dengan masa panen atau tidak. Artinya jika bapak Kusnadi memiliki 20 pohon jambu air merah delima, maka dalam setahun bapak Kusnadi menghasilkan pendapatan minimal Rp 10.000.000,00. Pemasaran jambu air di Jungpasir telah sampai pada kota-kota besar di Indonesia, seperti Jakarta, Tangerang, Bandung, dan kota besar lainnya. Jambu air yang dipasarkan mempunyai kualitas unggul dengan harga yang kompotitif.

Jambu delima tentunya sudah dikenal dari semua orang baik orang tua maupun anak-anak. Jambu air adalah jenis tanaman tropis yang sangat diminati karena memiliki kesegaran juga tampilan warna yang menarik. Penggemar buah jambu memang cukup tinggi, tak heran jika jambu air banyak di jajakan dipasaran.

¹ Ibu Maskufah, wawancara oleh penulis, 16 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

Pemintaan jambu air dipasaran memang terbilang tinggi seiring meningkatnya industri makanan dan minuman yang menggunakan buah ini sebagai bahan baku. Memang selama ini kita ketahui jika buah jambu air kerap digunakan dalam campuran rujak manis. Tingginya peminat jambu air dengan ketersediaan buah ini yang sedikit dipasaran memunculkan peluang bisnis yang menjanjikan.

Bisnis pertanian buah-buahan segar memang menjadi salah satu bisnis yang tidak pernah mati. Begitupun dengan bisnis jambu delima yang menjadi bisnis yang sangat menguntungkan. Untuk memulai bisnis jambu delima ini tidak sulit, bisa dimulai dengan mudah dengan modal yang kecil, dan itulah awal atau latarbelakang dalam memulai bisnis jambu.²

Dalam penelitian ini penulis mengambil obyek penelitian di Desa Jungpasir Kecamatan Wedung Kabupaten Demak. Lokasi penelitian merupakan tempat tinggal penulis. Hal ini dilakukan karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu dalam melaksanakan penelitian. Selain itu secara kebetulan Desa jungpasir banyak yang bersawah dan berkebun menanam jambu.

Secara geografis Desa Jungpasir merupakan dataran yang mempunyai ketinggian antara 400 meter diatas permukaan laut. Iklim yang ada di Desa Jungpasir adalah tropis dan betemperatur sedang dengan curah hujan rata-rata 300 mm/th. Luas wilayah Desa Jungpasir 341,50 km dengan jumlah penduduk 5733 jiwa, kepadatan penduduk 1.050,00 jiwa. Kondisi alam Desa Jungpasir dibatasi dengan beberapa wilayah yaitu, sebelah utara di batasi Desa Mutih Wetan, sebelah Selatan dibatasi oleh Desa Jungsemi, sebelah timur dibatasi oleh Desa Ujungpandan, dan Desa Karang Pandan yang terdapat aliran sungai yang disebut dengan sungai kali serang, dan sebelah barat dibatasi oleh desa Mutih Kulon. Secara administrative Desa Jungpasir dibagi menjadi 05 RW dengan 11 RT. Jarak tempuh ke pusat pemeritahan kecamatan kota 15 kilometer, ke ibukota Kabupaten 32 Kilometer, dan ke ibukota provinsi 52 kilometer.³

Pada bulan akhir September tahun 2018, jumlah penduduk Desa Jungpasir berjumlah 5733 jiwa, terdiri dari 2881 jiwa laki-laki dan 2847 jiwa perempuan dengan 1557 KK. Mata pencaharian penduduk adalah:

² Ibu Umidatun, wawancara oleh penulis, 18 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

³ Bapak Zabidi, wawancara oleh penulis, 19 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

1. Pada sektor swasta, pertanian dan perkebunan
2. PNS
3. Wiraswasta/ pedagang
4. Jasa

Sebagian besar bekerja sebagai petani, menanam jambu, wiraswasta dan ada juga yang buruh petani. Namun hal tersebut dirasakan masyarakat Jungpasir masih kurang dalam memenuhi kebutuhan lapangan kerja terlebih memenuhi beban kehidupan sehari-hari. Berikut rincian spesifikasi mata pencaharian penduduk Desa Jungpasir.

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk dan Spesifikasi Mata Pencaharian
di Desa Jungpasir Kec. Wedung Kab. Demak
pada Tahun 2018

| Jenis Pekerjaan | Laki-Laki | Perempuan |
|---------------------------------|------------------|-----------|
| Petani | 33 orang | 25 orang |
| Buruh Tani | 10 orang | 12 orang |
| Buruh Migran | - | 1 orang |
| Pegawai Negeri Sipil | 7 orang | 3 orang |
| Pedagang Barang Kelontong | 16 orang | 1 orang |
| Guru Swasta | 45 orang | 15 orang |
| Pedagang Keliling | 25 orang | 9 orang |
| Tukang Kayu | 4 orang | - |
| Tukang Batu | 15 orang | - |
| Dukun Tradisional | - | 2 orang |
| Karyawan Perusahaan Swasta | 1 orang | - |
| Wiraswasta | 123 orang | 54 orang |
| Tidak Mempunyai Pekerjaan Tetap | 2 orang | 16 orang |
| Belum Bekerja | 36 orang | 29 orang |
| Pelajar | 55 orang | 79 orang |
| Ibu Rumah Tangga | - | 74 orang |
| Perangkat Desa | 10 orang | - |
| Buruh Harian Lepas | 3 orang | 4 orang |
| Jumlah Total | 709 orang | |

Walaupun pada dasarnya Desa Jungpasir adalah desa agraris, dengan luasnya tanah pertanian sebagaimana dijelaskan tabel diatas, namun dalam kenyataannya yang bekerja sebagai petani sendiri dan yang berprofesi sebagai buruh tani jumlahnya tidak begitu banyak di bandingkan dengan yang bermata

pencaharian sebagai wiraswasta, namun demikian pusat utama perekonomian di Desa Jungpasir ini adalah pertanian.

Sedangkan kondisi sosial budaya dari Desa Jungpasir digambarkan bahwa karena mayoritas penduduknya memeluk agama Islam, maka penduduk dalam melaksanakan rutinitas sehari-hari cenderung dan selalu mendasar pada rutinitas yang islami. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya tokoh masyarakat yang mempunyai latar belakang ke Islaman dan banyaknya jamiyah tahlil maupun manaqib yang diikuti oleh sebagian besar penduduk. Adanya sebagian penduduk yang mengadu nasib ke ibu kota, sehingga pada saat mereka kembali ke Desa, cenderung melakukan suatu bentuk perilaku perkotaan diluar kebiasaan penduduk Desa. Kesadaran akan pentingnya pendidikan juga masih relative rendah. Pada orang tua cenderung melanjutkan sekolah. Anak-anak berusia 15 tahun terkadang sudah bekerja, yang lebih diakibatkan oleh terpengaruhnya teman-teman mereka yang sudah bekerja dan mempunyai uang sendiri.⁴

Tabel 4.2
Jenjang Pendidikan Akhir Penduduk Desa Jungpasir

| Jenjang Pendidikan | Laki-laki | Perempuan |
|---|------------------|-----------|
| Usia 3- 6 tahun yang belum masuk TK | 12 orang | 8 orang |
| Usia 3-6 tahun yang sedang TK | 4 orang | 10 orang |
| Usia 7-18 tahun yang sedang sekolah | 35 orang | 39 orang |
| Usia 18-56 tahun pernah SD tapi tidak tamat | 1 orang | 6 orang |
| Lulusan SD | 86 orang | 77 orang |
| Lulusan SMP | 73 orang | 73 orang |
| Lulusan SMA | 42 orang | 28 orang |
| Lulusan D1 | 2 orang | 1 orang |
| Lulusan S1 | 1 orang | 1 orang |
| Lulusan S2 | - | 1 orang |
| Jumlah | 500 orang | |

1. Visi dan Misi Pemasar Jambu Air di Desa Jungpasir

Adapun Visi dan Misi pemasar jambu air di Desa Jungpasir yaitu:⁵

⁴ Bapak Zabidi, wawancara oleh penulis, 19 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

⁵ Ibu Arif, wawancara oleh penulis, 17 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

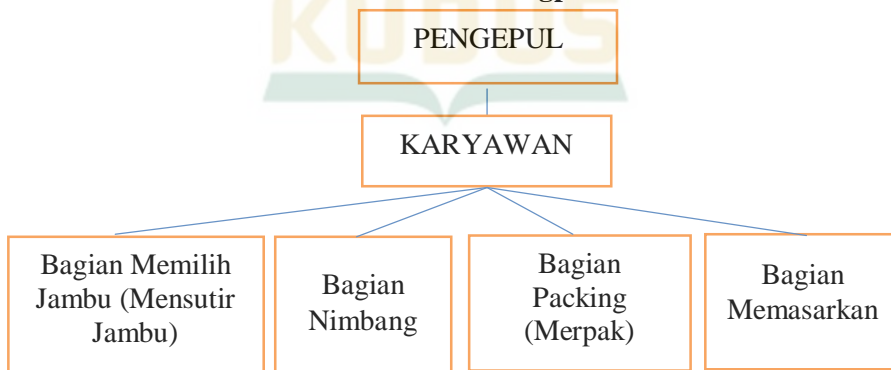
- a. Visi
Mewujudkan usaha perkebunan jambu unggul bersama petani dan masyarakat yang berorientasi pada pemberdayaan sosial, dan ekonomi.
 - b. Misi
 - 1) Memberdayakan masyarakat sekitar
 - 2) Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen
 - 3) Mengutamakan kualitas produk
 - 4) Menjadi suatu desa yang selalu kreatif dan inovatif
- 2. Struktur Organisasi Pemasar Jambu Delima di Desa Jungpasir**

Pengorganisasian merupakan suatu proses untuk merancang struktur formal, mengelompokkan dan mengatur serta membagi tugas-tugas atau pekerjaan di antara para anggota organisasi, agar tujuan organisasi dapat dicapai dengan efisien.

Oleh sebab itu, struktur organisai sangatlah penting suatu usaha atau perusahaan, karena dengan adanya struktur organisasi akan dapat mengerti dan memahami apa yang menjadi tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Sehingga aktivitas dalam usaha atau perusahaan dapat berjalan dengan baik dan lancer sesuai dengan kedudukan dan jabatannya masing-masing.

Struktur organisasi yang di miliki oleh pemasar jambu air di Desa Jungpasir, yaitu:⁶

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Pemasar Jambu Delima
di Desa Jungpasir



⁶ Ibu Arif, wawancara oleh penulis, 17 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

3. Sarana dan Prasarana memasarkan Jambu Delima di desa Jungpasir

Sarana dan prasarana dalam suatu perusahaan sangatlah penting dalam menunjang suatu usaha. Karena dengan adanya sarana dan prasarana dapat menunjang kegiatan usaha dalam meningkatkan mutu dan kualitas dari suatu perusahaan dalam memberikan hal yang terbaik bagi para pelanggannya. Berbagai fasilitas yang mendukung nantinya akan dapat menjadikan pemasaran dapat berjalan dengan lancar.

Adapun sarana dan prasarana dari memasarkan jambu air terdiri dari:⁷

- a. Tempat bahan baku
- b. Ember
- c. Timbangan
- d. Kardus
- e. Koran
- f. Lakban
- g. Gunting
- h. Buku
- i. Bulpoin
- j. Kendaraan mobil, dan sebagainya.

4. Sumber Daya Manusia dalam memasarkan Jambu Delima

Sumberdaya yang sangat menentukan organisasi yaitu sumber daya manusia. Sumberdaya manusia merupakan kegiatan pengelolaan dan pengorganisasian dari fungsi sumberdaya manusia dalam rangka untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.⁸

Karyawan yang dimiliki di ibu maskufah saat ini berjumlah 5 orang, yang masing-masing sudah berpengalaman dibidangnya. Karyawan tersebut terdiri dari 2 orang bagian memilih jambu, 1 orang bagian nimbang, 1 orang bagian packing (merpak), dan 1 orang bagian memasarkan, tetapi didalam bekerja ini kadang juga bersifat kondisional, karena karyawan yang sudah selesai dengan tugasnya, ikut membantu juga dalam pekerjaan lain.⁹

⁷ Ibu Maskufah, wawancara oleh Penulis, 16 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

⁸ Wahibur Rokhman, *Manajemen Sumberdaya Manusia* (Kudus: Nora Media Enterprise, 2011), 3.

⁹ Ibu Maskufah, wawancara oleh penulis, 16 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

Sumber daya manusia menjadi salah satu hal yang penting dalam suatu usaha. Dalam hal ini strategi pemasaran menjadi peranan penting dalam penjualan, karena berhadapan langsung dengan pelanggan. Baik buruknya akan suatu produk dapat memberikan kesan tersendiri pada calon pelanggan. Dalam rangka menjaga serta meningkatkan kualitas dan menunjang pengembangan kemampuan sumber daya manusia yang sudah ada, Ibu Maskifah ini selalu memberikan pengarahannya bagi karyawannya, baik itu yang baru maupun yang sudah lama.

5. Kegiatan Pemanenan Jambu Delima di Desa Jungpasir

Kegiatan pemanenan adalah kegiatan mengumpulkan hasil usaha tani dari lahan budidaya. Saat jambu air sudah mulai berbunga, salah satu hama yang banyak menyerang adalah lalat buah. Lalat buah ini biasanya akan menyerang bunga yang sudah berumur sekitar 15 hari dan akan membuat bunga menjadi gugur atau buah jambu air menjadi busuk.

Untuk mengatasi serangan bunga jambu dari hama lalat buah, maka bunga perlu dilakukan pembungkusan. Jika ternyata bunga sudah terserang hama lalat, maka penanganan lah yang perlu dilakukan. Penanganan dapat dilakukan dengan memberikan fungisida serta insektisida dengan dosis secukupnya.

Jambu air biasanya akan berbuah 2 kali dalam setahun, yakni pada kisaran bulan Juni-Agustus dan November-Desember. Panen dapat dilakukan jika buah sudah matang. Matangnya jambu air biasanya ditandai dengan ukuran yang besar (sesuai varietas), berubah dari hijau menjadi kemerah-merahan (tergantung varietas).

Proses pemanenan dilakukan beberapa kali dengan cara petik pilih. Hal ini dilakukan karena jambu air tidak matang secara bersama-sama sehingga pemanenan hanya dilakukan pada jambu air yang matang. Untuk menjaga agar jambu air bisa tetap segar sedikit lebih lama maka lakukan penyimpanan pada lemari dingin.¹⁰

Pada budidaya jambu air menggunakan bibit cangkok, jambu air dapat berbuah setelah 8-12 bulan setelah penanaman. Meskipun buah tidak terlalu banyak karena ranting juga masih

¹⁰ Ibu Umidatun, wawancara oleh penulis, 18 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

sedikit. Jambu air akan mulai banyak berbuah ketika sudah menginjak tahun ke 3 atau ke 4.

6. Pemasaran dan Promosi Jambu Delima di Desa Jungpasir

a. Pemasaran

Pemasaran pada hakikatnya merupakan suatu proses yang di dalamnya terdapat individu dan kelompok yang mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan produk lain.¹¹ Kegiatan pemasaran yang dilakukan di Desa Jungpasir ketika jambu bagus yaitu langsung di pasarkan ke kios-kios buah, seperti kios buah Jakarta, Bandung dan Tangerang. Sedangkan jambu yang cacat atau kurang bagus di jual Bs.an dengan harga yang lebih rendah dari jambu yang bagus. Dan juga dijual dalam bentuk ecer ketika ada yang ingin membeli ecer.

b. Promosi

Promosi merupakan komunikasi yang memberikan penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa. Kegiatan promosi yang dilakukan di desa Jungpasir yaitu melalui telepon, whatsapp ataupun media sosial seperti instagram.¹²

B. Diskripsi Data

Data penelitian ini di peroleh selama observasi di lapangan dengan disertai dengan pengamatan dan wawancara (interview) terhadap beberapa narasumber mengenai strategi pemasaran jambu delima di Desa Jungpasir.

1. Data Tentang Strategi Pemasaran Islami Jambu Delima di Desa Jungpasir Kabupaten Demak

Peran seorang tenaga penjual sangatlah penting dalam suatu perusahaan. Tenaga penjual harus bisa memahami mengenai suatu jasa atau produknya. Sehingga nantinya akan dapat menjelaskan secara spesifik kepada calon pelanggan mengenai kelebihan atau manfaat dari jambu yang dihasilkannya. Penjelasan tersebut ditujukan agar calon pelanggan atau konsumen akan tertarik untuk mendengarkan penjelasan seorang tenaga penjual sampai calon pelanggan atau

¹¹ Mursid, *Manajemen Pemasaran*, 26.

¹² Ibu Arif, wawancara oleh penulis, 17 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

konsumen tertarik untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Pemasaran merupakan hal yang penting dalam suatu perusahaan, khususnya di desa Jungpasir dalam mencapai tujuannya yaitu meningkatkan penjualannya.

Dalam meningkatkan penjualan, di desa Jungpasir menerapkan etika penjualan Islami yaitu sidik, amanah, tablik dan fathonah.

Proses strategi pemasaran islami sendiri merupakan cara atau proses untuk memasarkan jambu ke konsumen. Dalam hal ini Ibu Maskufah, ibu Arif, dan Ibu umidatun, melakukan penjualan secara langsung dengan pembelinya dalam bentuk ecer, dan ketika jambu bagus yaitu langsung di pasarkan ke kios-kios buah, seperti kios buah Jakarta, Bandung dan Tangerang. Sedangkan jambu yang cacat atau kurang bagus di jual Bs.an dengan harga yang lebih rendah dari jambu yang bagus. Kegiatan strategi pemasaran ini bertujuan untuk membujuk, mempererat hubungan dengan pelanggan, serta menciptakan ketertarikan terhadap suatu produk kepada calon pelanggan. Seperti halnya dengan apa yang dikatakan oleh Ibu maskufah bahwa kegiatan strategi pemasaran yang dilakukannya yaitu dengan mendekati calon pelanggannya. Pendekatan yang dilakukan bertujuan untuk menjalin keakraban dengan calon pelanggannya.

Setelah itu Desa Jungpasir (ibu Maskufah) melakukan presentasi dengan menjelaskan tentang berbagai jambu yang dimilikinya beserta kualitas dan harganya. Setelah melakukan presentasi mengenai kualitas dan harga dari jambunya, Ibu Maskufah menanyakan kepada calon pelanggannya, jika ada keberatan dari calon pelanggannya mengenai penjelasan yang dilakukannya, Ibu Maskufah menanyakan keberatan tersebut, kemudian menjelaskan ulang dari presentasi yang dilakukannya. Langkah terakhir dari proses kegiatan strategi pemasarannya yaitu menutup penjualannya dengan memastikan jambu apa yang diinginkan oleh calon pelanggannya tersebut. Tidak hanya itu, jika nantinya jambu yang diinginkan dan dikirim ke kios-kios buah Bandung, Jakarta, dan Tangerang oleh calon pelanggannya tersebut tidak sesuai keinginannya atau alias rusak ditengah jalan, Ibu Maskufah memberikan unag ganti setengah.¹³

¹³ Ibu Maskufah, wawancara oleh penulis, 16 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

Dari hasil wawancara tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan strategi penjualan yang dilakukan oleh Desa Jungpasir yaitu meliputi:

a. Pendekatan Pendahuluan

Tenaga penjual harus mampu mengetahui cara memberikan pelayanan terbaik kepada calon pelanggannya, yang mencakup dari penampilan tenaga penjual, cara memulai pembicaraan yang baik dan sopan dengan pelanggan serta keramahan dari tenaga penjual. Hal ini diharapkan dapat mempererat hubungan baik dengan calon pelanggan tersebut. Desa Jungpasir melakukan pendekatan tidak hanya secara langsung saja, namun melalui komunikasi seperti sms, telepon, *whatsapp* dan melalui media sosial seperti instagram, juga dilakukan oleh desa jungpasir khususnya ibu maskufah, ibu umidatun, dan Ibu Arif.

Seperti halnya yang dikatakan oleh Ibu Siti Zulaikhah selaku konsumen dari jambu delima di Jungpasir mengatakan bahwa pengepul Desa Jungpasir Ibu Maskufah, ibu umidatun, dan ibu Arif itu orangnya ramah dan baik. Selain itu, kualitas jambu dan harganya juga terjangkau. Dengan keramahannya pengepul desa Jungpasir tersebut, menjadikan Ibu Siti Zulaikhah ini senang dengan cara penjualan yang dilakukan oleh pengepul desa jungpasir. Ibu Siti Zulaikhah ini sendiri sudah menjadi pelanggan setia jambu delima di Desa Jungpasir selama 5 tahun.¹⁴

b. Presentasi dan Peragaan

Berdasarkan yang peneliti amati selama melakukan observasi, pengepul desa Jungpasir dalam presentasinya menjelaskan mengenai kualitas dari jambu yang dijualnya. Tidak hanya kualitasnya saja, namun mengenai kelebihan dan harga-harganya tersebut juga ikut dijelaskan, sehingga dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi calon pelanggannya. Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu Siti Zulaikhah selaku pelanggan dari jambu delima di desa Jungpasir yang mengatakan bahwa Ibu Siti Zulaikhah senang dengan pelayanan dan penjelasan yang diberikan oleh Ibu maskufah (pengepul desa Jungpasir).

¹⁴ Ibu siti Zulaikhah, wawancara oleh penulis, 20 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

Selain itu, Ibu siti Zulaikhah suka dengan rasanya yang manis, dan segar.

c. Mengatasi Keberatan

Proses transaksi jual-beli sudah sewajarnya jika dalam perjalanannya terkadang mengalami keberatan berupa penolakan dari pelanggan. Namun, dari situlah keberanian serta kerja keras kita diuji. Semakin banyak kita bertemu dengan pelanggan berpotensi, maka semakin besar peluang kita untuk menciptakan daya beli dalam diri pelanggan tersebut.¹⁵

Seperti halnya pengepul desa Jungpasir pada saat melakukan presentasi mengenai jambu yang disediakan, terkadang dari calon pelanggan merasa keberatan mengenai harga dari jambu yang diinginkan oleh calon pelanggannya tersebut. Hal tersebut secara cepat dapat diatasi oleh pengepul Desa Jungpasir dengan menyampaikan kesiapannya dalam menyediakan jambu Bs.an yang sesuai dengan harga yang diinginkan oleh calon konsumen tersebut dengan menjelaskan kriteria jambu sesuai dengan harga yang diinginkan oleh calon pelanggannya tersebut.

d. Menutup Penjualan

Proses penutupan penjualan yang dilakukan oleh desa Jungpasir ini dengan memastikan jambu apa saja yang diinginkan oleh konsumen seperti yang masih bagus, setengah bagus atau yang Bs.an.

Selain itu, pelayanan sesudah penjualan yang dilakukan oleh desa Jungpasir ini dengan memberikan uang kembali setengah jika jambu yang dikirim rusak atau busuk ditengah jalan. Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu maskufah yang mengatakan bahwa uang akan kembali setengah akan diberikan kepada pelanggannya, jika hasil dari jambu yang telah dipesannya tidak sesuai dengan keinginan dari pelanggannya, misalnya busuk atau rusak dalam pengiriman.¹⁶

Dalam hal ini peneliti dapat menyimpulkan bahwa kegiatan strategi pemasaran yang dilakukan oleh desa Jungpasir dalam meningkatkan penjualan ini, selalu

¹⁵Ferdhy Febryan, *The Power of Selling* (Bandung: Elex Media Komputindo, 2010), 104.

¹⁶ Ibu Maskufah, wawancara oleh penulis, 16 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

mengedepankan sikap keramahan dan kesopanan kepada pelanggannya, agar mampu menjalin hubungan baik dengan para pelanggannya. Dengan hal tersebut calon pelanggan dapat menilai langsung bahwa sikap dari tenaga penjual dapat memberikan kepuasan tersendiri dari calon pelanggannya. Demikian dengan apa yang dikatakan oleh Ibu Siti Zulaikhah, yang merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh ibu maskufah dan para pengepul desa Jungpasir yang lainnya.

Selain itu, dalam menjelaskan spesifikasi mengenai jambu, pengepul desa Jungpasir tidak hanya menjelaskan mengenai kualitasnya, namun manfaatnya juga ikut serta dijelaskan. Dalam mengatasi keberatan dari pelanggannya, pengepul Desa Jungpasir bersedia menyediakan jambu sesuai yang diinginkan oleh pelanggannya tersebut. Dalam menutup penjualan, pengepul desa Jungpasir menanyakan ulang mengenai spesifikasi produk yang diinginkan oleh pelanggannya. Selain pelayanan dilakukan oleh pengepul Desa Jungpasir dengan memberikan uang kembali setengah ketika jambu kurang sesuai dengan pemesanan atau rusak atau busuk ketika pengiriman.

Dari hasil wawancara tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan strategi pemasaran Islami yang dilakukan oleh Desa Jungpasir yaitu meliputi:¹⁷

a. Jujur

Sikap jujur akan melahirkan kepercayaan konsumen atau pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Kalau konsumen sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.

b. Ikhlas

Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga memperhitungkan keuntungan non materil (mendapat ridha dari Allah SWT).

c. Profesional

Profesional yang di dukung oleh sikap jujur dan ikhlas merupakan sisi yang menguntungkan. Nabi

¹⁷ Hasil observasi yang dilakukan di Desa Jungpasir pada tanggal 20 November 2019, pukul 15.30 WIB.

Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap yang selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi sesuatu masalah. Tidak mudah menyerah dan tidak berputus asa dan bahkan juga pengecut yang menghindar dari resiko.

d. Silaturrahim

Silaturrahim merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan sesama manusia, lingkungan dan penciptanya. Silaturrahim menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya.

Dalam Islam pandai berkomunikasi sama dengan silaturrahmi. Kita harus mau bersilaturrahim, jangan putus silaturrahmi, karena Rasul bersabda: Siapa yang mau banyak rezeki, maka perbanyaklah silaturrahmi. Dengan seringnya silaturrahmi, maka banyak melakukan komunikasi.¹⁸

Menurut penulis dalam upaya meningkatkan penjualan jambu delima tentu diperlukan sikap pandai berkomunikasi (*ability to communicate*), ambisi untuk maju (*Ambition drive*) sehingga mental sebagai pedagang adalah pantang menyerah, memiliki semangat tinggi serta gigih menghadapi pekerjaan.

e. Niat Suci dan Ibadah

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. Bagi seorang muslim menjalankan usaha atau bisnis merupakan ibadah, sehingga usaha itu harus dimulai dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala*), cara yang benar, tujuan yang benar, serta pemanfaatan hasil usaha secara benar pula. Dengan demikian akan memperoleh keberhasilan dari Allah SWT.

f. Menunaikan Zakat, Infak, dan Sedekah

Menunaikan zakat, infak dan sedekah hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran Islam harta yang digunakan untuk zakat, infak dan sedekah tidak akan hilang, bahkan akan menjadi tabungan kita yang akan dilipatandakan oleh Allah didunia dan di akhirat.¹⁹

¹⁸Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, 166.

¹⁹Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, 30-32.

Secara umum strategi bisnis ada dua, yaitu low cost strategy dan differential strategy. Low cost strategy atau dengan bahasa lain adalah strategi bisnis dengan memanfaatkan biaya rendah, artinya adalah seorang pengusaha membuat produk atau layanan jasa dengan kualitas yang masih diterima dipasar oleh pasar dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan pesaingnya. Jika menggunakan strategi ini, artinya ada sesuatu yang dikurangi, baik itu upah pegawai, ataupun kualitas bahan baku produk, untuk mendapatkan harga jual yang rendah dibanding harga pesaing. Di Desa Jungpasir memakai strategi ini ketika jambu dalam kondisi atau kualitas kurang bagus atau Bs.an.

Sedangkan differential strategy atau strategi diferensiasi merupakan strategi yang membutuhkan sumber daya modal yang cukup besar juga memiliki resiko besar, namun jika dapat merebut hati konsumen, strategi ini sangat bagus membuat produk anda laris manis di pasaran. Pengusaha membuat produk ataupun layanan jasa dengan karakteristik yang unik, sehingga pembeli mau membayar dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan produk kompetitor. Di Desa Jungpasir tidak memakai strategi ini, karena jambu hanya ada kualitas bagus dan tidak bagus, tidak bisa dibuat unik atau bermerk. Tetapi jambu delima desa Jungpasir Kabupaten Demak sudah terkenal manisnya.

2. Data Tentang Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Jambu Delima di Desa Jungpasir Kabupaten Demak

a. Faktor Pendukung

Berdasarkan hasil interview dan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti di Desa Jungpasir, pemasaran jambu mempunyai faktor pendukung dan penghambat dalam meningkatkan penjualan tersebut. Dari hasil pengamatan faktor pendukungnya antara lain:²⁰

1) Pelayanan yang baik

Pengepul desa Jungpasir selalu memberikan pelayanan yang sangat baik untuk setiap pelanggannya. Jika pelanggan atau konsumen merasa puas dengan pelayanannya, maka mereka akan selalu kembali untuk membeli dan memesan jambu.

²⁰ Hasil observasi yang dilakukan di Desa Jungpasir pada tanggal 20 November 2019, pukul 15.30 WIB.

Pengepul jambu desa Jungpasir tidak membedakan dalam sebuah pelayanan. Belanja banyak ataupun sedikit, pelanggan baru maupun pelanggan lama pengepul jambu akan memperlakukannya sama.²¹

Pengepul jambu desa Jungpasir lebih mengutamakan kepuasan pelanggan. Pada kegiatan pemasarannya, pengepul dan karyawan memasarkan jambu kepada pelanggan dengan ramah, sopan dan santun sehingga konsumen yang membeli puas. Ketika konsumen puas maka pelanggan yang akan membeli merasa nyaman dan aman dalam membeli atau memesan jambu.

2) Adanya pantner kios

Jambu Jungpasir sering dikirimkan ke kios-kios buah, seperti kios Jakarta dan Bandung. Kios tersebut sudah langganan untuk memesan jambu dari pengepul Jungpasir.

b. Faktor Penghambat

Dalam kegiatan pemasarannya, terdapat beberapa faktor yang menghambat usaha yang dilakukan antara lain:²²

1) Adanya pesaing dari Desa atau kota lain

Dengan banyaknya pesaing dari luar, menjadikan pengepul desa Jungpasir untuk lebih kreatif dan inovatif dari jambu yang sudah ada. Dari jambu yang sudah ada tersebut, rencananya dipasarkan ke beberapa tempat lagi agar jambu tersebut tidak busuk.

2) Tempat pengepakan kurang memadai

Tempat merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang maupun dapat menghambat suatu usaha, salah satu faktor yang menghambat Desa jungpasir untuk berkembang adalah tempat pengepakan yang kurang memadai yaitu tempat kardus yang udah rapi ditata terkadang dipengiriman rusak, sehingga konsumen mengeluh.

²¹ Ibu Maskufah, wawancara oleh penulis, 16 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

²² Ibu Arif, wawancara oleh penulis, 17 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

3) Musiman

Jambu yang datang tidak sesuai dengan jadwalnya, mundur dari jadwal yang sudah disepakati. Selain itu, jambu hanya ada di waktu musiman tidak selalu ada.

c. Solusi

Solusi yang dapat diberikan dari adanya faktor penghambat tersebut yaitu:

- 1) Fokus tetap pada tujuan suatu usaha, dan harus adanya perjanjian terlebih dahulu terhadap kios-kios yang dikirim jambu sehingga tidak adanya pesaing dari desa atau kota lain yang mengirim ke kios tersebut.
- 2) Cara pengepakan harus dengan cara yang benar dan menggunakan tempat yang lebih memadai misalnya peti, sehingga jika dikirim ke kios-kios jambu tersebut tidak ada yang cacat atau rusak.
- 3) Jambu adanya musiman, jadi para pengepul harus memiliki usaha lain untuk terus mendapatkan pendapatan.

Dari hasil wawancara tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa faktor yang menjadi pendukung dari pemasaran jambu yang ada di Jungpasir yaitu pelayanan yang baik dan adanya pantner kios. Adapun faktor yang menjadi penghambatnya yaitu adanya pesaing dari desa atau kota lain, tempat pengepakan kurang memadai, dan musiman.

C. Pembahasan

1. Analisis Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan Jambu di Desa Jungpasir Kabupaten Demak

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.²³

Seorang tenaga penjual harus pandai dalam membujuk calon pelanggan agar dapat tertarik kepada produk atau jasa

²³Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, 154.

yang kita tawarkan. Dalam membujuk calon pelanggan, setiap tenaga penjual memiliki cara tersendiri. Untuk mendapatkan perhatian dari calon pelanggan, tenaga penjual juga harus bersikap ramah, sopan dan memperhatikan cara berpakaian. Karena kesan pertama dari tenaga penjual akan membawa pengaruh dalam jangka panjang. Selain itu, tenaga penjual juga harus menguasai akan produk atau jasa yang di miliknya. Hal tersebut dilakukan agar nantinya calon pelanggan dapat mengerti dan memahami, sehingga calon pelanggan kita akan tertarik dengan jambu yang kita tawarkan. Dalam meningkatkan penjualan, pengepul desa jungpasir ini menggunakan strategi pemasaran islami. Adapun kegiatan strategi penjualan yang dilakukan oleh desa Jungpasir, yaitu:

a. Pendekatan Pendahuluan

Pada tahap ini wiraniaga perlu belajar sebanyak mungkin tentang perusahaan dan calon pelanggan (apa yang dibutuhkan, siapa yang terlibat dalam keputusan pembelian) dan pembelinya (karakteristik pribadi dan gaya pembelian mereka). Wiraniaga tersebut seharusnya menetapkan tujuan kunjungan menentukan kualifikasi calon, mengumpulkan informasi, melakukan penjualan langsung. Tugas lainnya adalah memutuskan pendekatan hubungan terbaik, yang mungkin berupa kunjungan pribadi, telepon atau surat.

Pengepul desa jungpasir melakukan pendekatan dengan calon pelanggan yaitu dengan melalui komunikasi seperti sms, telepon, *whatsaap* dan melalui media sosial seperti instagram.

b. Presentasi dan Peragaan

Pada tahap ini, tenaga penjual harus menjelaskan mengenai produknya untuk memperoleh perhatian, mempertahankan minat, membangkitkan keinginan, serta menghasilkan tindakan.

Dalam melakukan presentasi dan peragaan kepada calon pelanggan, pengepul Desa Jungpasir mengenalkan terlebih dahulu mengenai jambu-jambunya dengan menunjukkan *sampel* kepada calon pelanggan. Selain itu juga menjelaskan mengenai kualitas dan harganya.

c. Mengatasi Keberatan

Ketika dihadapkan keberatan pada tahap ini, tenaga penjual bisa menggunakan metode manfaat lain. Metode ini

bertujuan untuk memberikan penekanan dalam pikiran pelanggan bahwa manfaat jambu yang kita tawarkan sangat banyak sehingga ia tidak ragu lagi mengambil barang atau jasa yang kita tawarkan. Tenaga penjual yang jujur dan menggunakan teknik penekanan memberikan manfaat lain yang akan didapat pelanggan dapat membuat pelanggan tergerak untuk membeli jambu yang ditawarkan.²⁴

Tenaga penjual juga harus dapat mengatasi keberatan yang diajukan oleh konsumen melalui pendekatan yang positif, seperti meminta calon pelanggan menjelaskan keberatan mereka. Keberatan berupa penolakan bisa saja terjadi karena beberapa faktor, di antaranya yaitu:²⁵

- 1) Tidak ada waktu.
- 2) Belum punya biaya atau uang.
- 3) Kurang memahami jambu yang kita tawarkan.
- 4) Belum adanya kepercayaan pelanggan terhadap tenaga penjual.

Pada tahapan ini, jika terjadi komplain dari calon pelanggan, pengepul desa Jungpasir mengatasinya dengan cara memberikan penjelasan lagi mengenai jambunya secara lebih *detail* serta menanyakan kepada calon pelanggannya mengenai keberatan yang dirasakannya, kemudian berusaha untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh calon pelanggan tersebut. Namun kebanyakan dari pelanggan jarang ada yang komplain, karena mereka sudah cocok dengan jambu yang dijualnya. Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh ibu Siti Zulaikhah, yang merasa nyaman dan cocok beli jambu di Desa Jungpasir.²⁶

d. Menutup Penjualan

Pada tahap ini, tenaga penjual harus mengetahui bagaimana mengenali tanda-tanda penutupan pembeli, termasuk tindakan-tindakan fisik, seperti pernyataan atau komentar dan pertanyaan, sehingga konsumen mau melakukan pembelian.

²⁴Ferdhy Febryan, *The Power of Selling*, 163.

²⁵Ferdhy Febryan, *The Power of Selling*, 105.

²⁶ Ibu Siti Zulaikhah, wawancara oleh penulis, 20 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

Pada tahap penutupan penjualan, pengepul memastikan jambu apa yang diinginkan oleh pelanggan, lalu menanyakan kembali jika pelanggan menginginkan jambu yang lain. Hal ini dilakukan dalam rangka memaksimalkan jumlah jambu yang dapat terjual, sehingga diharapkan hasil penjualan akan mengalami peningkatan.

e. Pelayanan Sesudah Penjualan

Tahap terakhir dari proses penjualan adalah memberikan servis sesudah penjualan dilakukan. Petugas penjualan harus memberikan jaminan kepada konsumen bahwa keputusan pembelian yang dilakukan adalah tepat, produknya bermanfaat, alternatif yang dipilih adalah yang terbaik.

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu maskufah salah satu pengepul desa jungpasir, bahwa kepuasan pelanggan merupakan hal yang utama. Demi menciptakan kepuasan pelanggan, Ibu maskufah memberikan pelayanan dengan memberikan uang ganti, untuk jambu yang tidaksesuai ataupun rusak saat pengiriman.²⁷

Adapun strategi pemasaran Islami dalam memasarkan jambu Delima di desaJungpasir yaitu:

a. Jujur

Sikap jujur akan melahirkan kepercayaan konsumen atau pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Kalau konsumen sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.

Dalam hal ini Ibu Umidatun memberikan penjelasan:

“Dalam memikat pembeli atau konsumen tidak harus menggunakan sumpah yang tidak benar. Saya berusaha mengatakan bila buah jambu yang saya jual ini baik maka saya katakan baik. Upaya meningkatkan penglarisan tidak perlu memakai kata-kata yang merayu pembeli supaya terpikat namun dengan usaha memberikan pelayanan yang sopan dan ramah, niscaya pembeli semakin tertarik dengan sikap jujur. Kalau memang jambu yang

²⁷ Ibu Maskufah, wawancara oleh penulis, 16 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

saya jual kebetulan mendapatkan hasil panen yang kurang baik mutunya (dalam hal ini kurang manis rasanya) maka saya tidak akan mencampuradukkan dengan yang lain jenis agar terjual cepat dan mendapat laba yang banyak. Apalagi dengan melakukan pengepakan yang tujuannya memalsu pembeli, maka mereka jika sekali merasa tertipu, niscaya tidak akan kembali lagi membeli barang dagangan saya.²⁸

Dari pendapat yang disampaikan tersebut maka sesuai dengan etika bisnis dalam Islam yang diajarkan oleh Rasulullah SAW. Nabi Muhammad Saw intens melarang para pelaku bisnis melakukan sumpah palsu dalam melakukan transaksi bisnis. Beliau Bersabda, ” *Dengan melakukan sumpah palsu, barang-barang memang terjual, tetapi hasilnya tidak berkah.* ” (HR Bukhari).²⁹

Dalam upaya menghindari jual beli yang tidak berkah maka dalam Islam juga melarang jual beli dengan cara menimbun (ihtikar). Bahkan tidak diperbolehkan menghina barang dagangan orang lain.

Ibu Umidatun mengatakan :

“Sebagai penjual buah, khususnya buah jambu, masyarakat pembeli tidak bodoh, maka saya tidak pernah mencoba untuk menghasut pembeli agar hanya membeli kepada barang daganganku. Saya mempersilahkan kepada mereka untuk bisa membanding dengan penjual lain. Saya tidak mau menjelek-jelekkkan bisnis orang lain, sebab akan mendapat dampak yang kembali kepada diri sendiri.”³⁰

Menjelek-jelekkkan bisnis orang lain dengan maksud agar orang lain membeli kepadanya tidak dibenarkan dalam Islam. Nabi Muhammad SAW bersabda:”*Janganlah seseorang diantara kalian menjual*

²⁸ Ibu Umidatun, wawancara oleh penulis, 18 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

²⁹Ma’ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syari’ah*,56.

³⁰ Ibu Arif, wawancara oleh penulis, 17 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

dengan maksud untuk menjelekkan apa yang dijual oleh orang lain. (Muttafaq 'Alaih)³¹

Menurut penulis, sikap jujur dalam berdagang justru lebih memberikan rasa nyaman kepada konsumen. Sebaliknya jika satu kali saja pembeli merasa tertipu dengan mendapatkan hasil buah jambu pahit, atau yang telah busuk, maka konsumen menjadi jera dan tidak mau datang lagi. Meskipun yang demikian sering kita jumpai ketidak jujur para pedagang. Contohnya dengan mengurangi timbangan guna mendapatkan untung yang sebanyak-banyaknya. Dari yang peneliti lihat, Desa Jungpasir sudah bersikap jujur kepada para konsumen dari kualitas dan harga jambu delima.

b. Ikhlas

Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga memperhitungkan keuntungan non materil (mendapat ridha dari Allah SWT). Pengepul desa Jungpasir selalu ikhlas dalam berjualan, dan ikhlas ketika harus mengganti uang ketika jambu yang dikirim rusak atau busuk.

c. Profesional

Profesional yang di dukung oleh sikap jujur dan ikhlas merupakan sisi yang menguntungkan. Nabi Muhammad SAW memberikan contoh bahwa seseorang yang profesional mempunyai sikap yang selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan sesuatu atau dalam menghadapi sesuatu masalah. Pengepul jambu desa Jungpasir dalam memasarkan jambu Tidak mudah menyerah dan tidak berputus asa dan bahkan juga tidak pengecut yang menghindar dari resiko.

d. Silaturahmi

Silaturahmi merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan sesama manusia, lingkungan dan penciptanya. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya.

Dalam Islam pandai berkomunikasi sama dengan silaturahmi. Kita harus mau bersilaturahmi, jangan

³¹Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, 57.

putusan slaturahmi, karena Rasul bersabda: Siapa yang mau banyak rezeki, maka perbanyaklah slaturahmi. Dengan seringnya silaturahmi, maka banyak melakukan komunikasi.³²

Dari hasil wawancara dalam upaya meningkatkan penjualan jambu delima pengepul pandai berkomunikasi (*ability to communicate*), ambisi untuk maju (*Ambition drive*) sehingga mental sebagai pedagang adalah pantang menyerah, memiliki semangat tinggi serta gigih menghadapi pekerjaan.

e. Niat Suci dan Ibadah

Islam menegaskan keberadaan manusia di dunia ini adalah untuk mengabdikan diri kepada-Nya. pengepul jambu di Jungpasir selalu memulai dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala*), cara yang benar, tujuan yang benar, serta pemanfaatan hasil usaha secara benar pula. Dengan demikian akan memperoleh keberhasilan dari Allah SWT.

f. Menunaikan Zakat, Infak, dan Sedekah

Menunaikan zakat, infak dan sedekah hendaknya menjadi budaya pebisnis syariah. Menurut ajaran Islam harta yang digunakan untuk zakat, infak dan sedekah tidak akan hilang, bahkan akan menjadi tabungan kita yang akan dilipatgandakan oleh Allah didunia dan di akhirat.³³ Pengepul jambu desa Jungpasir selalu menunaikan zakat, infak dan sedekah.

Rasulullah SAW, sebagai seorang Rasul memiliki sifat wajib, yaitu shiddiq, amanah, fathanah, dan tabligh yang patut untuk dicontoh oleh umat muslim dalam menjalankan semua aspek kehidupan untuk mencapai kehidupan di dunia maupun di akhirat. Khususnya, dalam kegiatan bermuamalah antar sesama manusia. Adapun etika penjualan jambu delima didesa Jungpasir dalam perspektif Islam ini mengacu pada empat sifat Rasul, yaitu:³⁴

a. *Shiddiq*

Shiddiq merupakan sifat Nabi Muhammad SAW, yang mempunyai arti benar dan jujur.³⁵ Seorang pemasar

³²Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, 166.

³³Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, 30-32.

³⁴Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, 120.

³⁵Hermawan, *Syariah Marketing*, 121.

haruslah memiliki sifat shiddiq dalam melakukan pemasaran dan bertransaksi dengan para pelanggannya. Kebenaran mengenai suatu produk atau barang harus di informasikan secara jujur kepada calon pelanggan. Baik itu yang bersifat keunggulan maupun kelemahan atau cacat dari produk-produk yang dimiliki.

Ibu Umidatun mengatakan :

“Salah satu upaya meningkatkan hasil penjualan jambu delima adalah sikap jujur. Artinya penjual harus meninggalkan sikap-sikap yang tidak disukai konsumen. Sebab saya menganggap bahwa pembeli itu raja. Sebagai seorang raja tentu sangat dihormati dan diperlakukan secara mulia. Jangan sampai ada kesan lambat dalam melayani pembeli.³⁶

Berdasarkan hasil wawancara, maka menurut penulis sikap sidiq merupakan konsep utama dalam upaya strategi untuk meningkatkan penjualan jambu air. Adanya prinsip *The customer is King* atau pelanggan seperti seorang raja. Penjual harus menyediakan diri melayani pelanggan tanpa rasa jemu dan mengeluh. Layanilah pelanggan seperti yang ia harapkan, sehingga merasa puas.

Ada 11 pernyataan yang di praktekkan oleh pengepul jambu yaitu :

- 1) Pembeli adalah orang penting dalam usaha
- 2) Pembeli tidak tergantung pada kita, justru kita tergantung padanya
- 3) Pembeli bukan pengganggu terhadap pekerjaan kita tetapi sebaliknya sebagai tujuan usaha
- 4) Pembeli berbuat kepada kita sebagai menyenangkan
- 5) Pembeli adalah sebagian dari usaha kita dan kegiatan kita
- 6) Pembeli bukanlah sebuah benda yang beku, tetapi ia adalah seorang manusia berdarah daging dengan perasaan dan emosinya, seperti kita sendiri
- 7) Pembeli bukanlah lawan berdebat, tetapi kawan-kawan yang bersahabat

³⁶ Ibu Umidatun, wawancara oleh penulis, 18 November, 2019, wawancara 1, transkrip.

- 8) Pembeli adalah seseorang yang membawa kebutuhan kepada kita, dan ini adalah pekerjaan kita untuk memenuhinya
- 9) Pembeli adalah orang yang harus dilayani dan dimengerti dengan penuh perhatian yang dapat kita berikan kepadanya
- 10) Pembeli adalah orang yang memungkinkan membuat keuntungan bagi pendapatan kita
- 11) Pembeli adalah jiwa penghidupan bagi dunia usaha³⁷

Dari hasil wawancara, pengepul desa Jungpasir sekecil apapun nilai uang harus diberikan kepada konsumen. Dalam hal ini sering terjadi pedagang yang seakan menolak memberikan uang kembalian dengan cara agar dibelikan barang dagangannya yang senilai. Misalnya jika beli ditoko ada kembalian uang yang nilainya Rp. 500,- maka pedagang pura-pura berkata tidak memiliki uang receh dan mencoba menawarkan kembalian itu diganti barang dagangan yang tidak dikehendaki. Hal ini bentuk-bentuk perdagangan yang tidak dikehendaki syariat Islam. Bahkan bisa menyebabkan pembeli atau pelanggan jera untuk datang lagi membeli barang dagangannya.

Sikap jujur berarti selalu melandaskan ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran Islam. Kejujuran yang dilakukan pengepul jambu yaitu dalam bentuk kesungguhan dan ketepatan. Baik ketepatan waktu, janji, pelayanan, pelaporan, mengakui kelebihan dan kekurangan jambu (tidak ditutup-tutupi) yang kemudian diperbaiki secara terus-menerus, serta menjauhkan dari kebohongan dan menipu.³⁸

b. *Amanah* (Dapat Dipercaya)

Amanah mempunyai arti dapat dipercaya, bertanggung jawab, dan kredibel.³⁹ Seorang pebisnis haruslah memiliki sifat amanah, karena Allah menyebutkan sifat orang-orang mukmin yang beruntung adalah yang dapat memelihara amanat yang diberikan kepadanya.

Sifat *amanah* yang diwujudkan pengepul jambu di Jungpasir yaitu dengan keterbukaan, kejujuran, dan

³⁷Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, 240.

³⁸Hermawan, *Syariah Marketing*, 123-124.

³⁹Hermawan, *Syariah Marketing*, 125.

pelayanan yang optimal kepada calon pelanggan. Pengepul jambu beranggapan bahwa sifat amanah akan membentuk kredibilitas yang tinggi dan sikap penuh tanggung jawab. Dengan kredibilitas yang tinggi akan melahirkan masyarakat yang kuat, karena dilandasi dengan saling percaya antar sesama. Intergritas seseorang akan terbentuk dari sejauh mana orang tersebut dapat memelihara amanah yang diberikan kepadanya. Pebisnis yang baik adalah yang mampu memelihara integritasnya, dan integritas yang terpelihara akan menimbulkan kepercayaan bagi mitra bisnisnya.⁴⁰

Perilaku terpuji dalam perdagangan menurut Al-ghazali ada 6 yaitu :

- 1) Tidak mengambil laba lebih banyak.
- 2) Membayar harga agak lebih mahal kepada penjual yang miskin.
- 3) Memurahkan harga atau memberi korting kepada pembeli yang miskin.
- 4) Bila membayar hutang, pembayarannya dipercepat dari waktu yang telah ditentukan.
- 5) Membatalkan jual beli jika pihak pembeli menginginkannya.
- 6) Bila menjual bahan pangan kepada orang miskin secara cicilan maka jangan ditagih bila orang miskin itu tidak mampu membayar dan membebaskan mereka dari utang jika meninggal dunia.⁴¹

Dari hasil wawancara, untuk meningkatkan penjualan jambu delima di Jungpasir, maka pihak penjual atau pengepul dalam memasarkan harus memperhatikan sikap dan keadaan para konsumen dan pelanggan. Melakukan pelayanan yang semudah-mudahnya jangan mempersulit. Berusaha selalu mengemban amanah ketika ada orang atau kios-kios yang memesan jambu.⁴²

c. *Fathanah* (Cerdas)

Fathanah mempunyai arti sebagai intelektual, kecerdikan atau kebijaksanaan. Sifat *fathanah* dapat dilihat sebagai strategi hidup setiap muslim. Karena, untuk

⁴⁰Hermawan, *Syariah Marketing*, 126-128.

⁴¹Buchari Alma, *Manajemen Bisnis syariah*, 152.

⁴²Hasil observasi yang dilakukan di Desa Jungpasir pada tanggal 20 November 2019, pukul 15.30 WIB.

mencapai sang pencipta, seorang muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan oleh-Nya. Potensi paling berharga dan termahal yang diberikan kepada manusia adalah akal (intelektualitas). Salah satu ciri orang yang paling bertakwa adalah orang yang paling mampu mengoptimalkan potensi pikirnya.⁴³

Pengepul jambu dalam memasarkan jambu berusaha mengoptimalkan potensi akalnya untuk mencapai suatu tujuan. Dengan sifat *fathanah*, akan menumbuhkan kreativitas dan kemampuan untuk melakukan berbagai macam inovasi yang bermanfaat. Jadi, *fathanah* berarti kecerdasan atau kebijaksanaan seseorang atau kreativitas dari seseorang dalam menciptakan suatu produk dan memberikan suatu informasi yang dibutuhkan oleh pelanggan. Dari hasil wawancara, pengepul desa Jungpasir selalu mengutamakan sikap *fathanah*, agar menjadi pebisnis yang sukses di masa depan, terutama dalam menghadapi adanya suatu persaingan.⁴⁴

d. *Tabligh* (Komunikatif)

Tabligh mempunyai arti komunikatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat *tabligh*, akan menyampaikannya dengan benar dan dengan tutur kata yang tepat. Pengepul jambu selalu komunikator yang baik dan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan jambu dengan jujur dan tidak menipu pelanggannya. Selain itu, pengepul jambu mengkomunikasikan gagasannya secara tepat dan mudah dipahami oleh siapapun, serta mampu untuk berargumentasi, berdialog, dan berdiskusi dengan baik.⁴⁵

Jadi, *tabligh* berarti penyampaian informasi dengan benar dan tepat. Dari hasil wawancara, penjual atau pengepul jambu desa Jungpasir dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan harga jambu, dengan baik dan bijaksana mudah dipahami oleh pelanggannya. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari kesan pemberian harapan yang berlebihan tentang kualitas suatu jambu yang ditawarkan kepada pelanggan.

⁴³Hermawan, *Syariah Marketing*, 128-129.

⁴⁴ Hasil observasi yang dilakukan di Desa Jungpasir pada tanggal 20 November 2019, pukul 15.30 WIB.

⁴⁵Hermawan, *Syariah Marketing*, 132-134.

2. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan Jambu Delima di Desa Jungpasir Kabupaten Demak

a. Faktor Pendukung

Berdasarkan hasil observasi (pengamatan) yang dilakukan oleh peneliti, dalam pelaksanaan kegiatan strategi pemasaran islami yang ada di desa Jungpasir ini terdapat berbagai faktor pendukung dan penghambat. Di antara faktor yang menjadi pendukung dalam pelaksanaan kegiatan strategi pemasaran islami dalam meningkatkan penjualan, yaitu:⁴⁶

1) Pelayanan yang Baik

Pengepul desa Jungpasir selalu memberikan pelayanan yang sangat baik untuk setiap pelanggannya. Jika pelanggan atau konsumen merasa puas dengan pelayanannya, maka mereka akan selalu kembali untuk membeli dan memesan jambu.

Pengepul jambu desa Jungpasir tidak membedakan dalam sebuah pelayanan. Belanja banyak ataupun sedikit, pelanggan baru maupun pelanggan lama pengepul jambu akan memperlakukannya sama.

Pengepul jambu desa Jungpasir lebih mengutamakan kepuasan pelanggan. Pada kegiatan pemasarannya, pengepul dan karyawan memasarkan jambu kepada pelanggan dengan ramah, sopan dan santun sehingga konsumen yang membeli puas. Ketika konsumen puas maka pelanggan yang akan membeli merasa nyaman dan aman dalam membeli atau memesan jambu.⁴⁷

2) Adanya Pantner Kios

Jambu Jungpasir sering dikirimkan ke kios-kios buah, seperti kios Bandung, Jakarta dan Tangerang. Kios tersebut sudah langganan untuk memesan jambu dari pengepul Jungpasir.

⁴⁶ Hasil observasi yang dilakukan di Desa Jungpasir pada tanggal 20 November 2019, pukul 15.30 WIB

⁴⁷ Ibu Maskufah, wawancara oleh penulis, 16 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

b. Faktor Penghambat

Namun demikian, selain adanya faktor-faktor pendukung tersebut, di Desa Jungpasir memiliki faktor penghambat, yaitu:⁴⁸

1) Pesaing dari Luar

Persaingan bisnis menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh seorang pelaku bisnis. Karena pada saat ini banyak sekali orang-orang yang menjalankan bisnis, bahkan bisnis di bidang yang sama. Dalam menghadapi pesaing, Desa Jungpasir mempunyai keunggulan tersendiri, seperti jambunya yang sudah terkenal manis, serta kualitas harganya yang terjangkau. Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu Maskufah selaku pengepul Desa Jungpasir yang mengatakan dalam menghadapi adanya pesaing, maka harus sabar, telaten dan kreatif dari yang lain. Sehingga ini bisa menjadi modal untuk bersaing dengan pengepul dengan bidang yang sama.

2) Tempat Pengepakan Kurang Memadahi

Tempat merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang maupun dapat menghambat suatu usaha, salah satu faktor yang menghambat Desa Jungpasir untuk berkembang adalah tempat pengepakan yang kurang memadahi yaitu tempat kardus yang udah rapi ditata terkadang dipengiriman rusak, sehingga konsumen mengeluh.

3) Musiman

Jambu yang datang tidak sesuai dengan jadwalnya, mundur dari jadwal yang sudah disepakati. Selain itu, jambu hanya ada di waktu musiman tidak selalu ada.

c. Solusi

Solusi yang dapat diberikan dari adanya faktor penghambat tersebut yaitu:

- 1) Tetap Fokus pada tujuan suatu usaha, dan harus adanya perjanjian terlebih dahulu terhadap kios-kios yang dikirim jambu sehingga tidak adanya pesaing dari desa atau kota lain yang mengirim ke kios tersebut.

⁴⁸ Ibu Arif, wawancara oleh penulis, 17 November, 2019, wawancara 1 transkrip.

Dalam mengembangkan pemasaran jambu, hendaknya pengepul Desa Jungpasir lebih memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

a) Mengubah cara berpikir dari negatif ke positif.

Hal tersebut dilakukan agar senantiasa percaya diri dan optimis dalam menghadapi permasalahan.

b) Menulis secara detail dari permasalahan yang dihadapi.

Hal tersebut dilakukan agar selalu berpikir untuk mencari jalan keluar dari permasalahan yang dihadapi.

c) Membuat solusi alternatif

Hal tersebut dilakukan agar mampu membuat solusi dari setiap permasalahan yang ada.

d) Membuat *planning* jika solusi tidak berjalan dengan harapan.

Hal tersebut dilakukan agar dapat menyiapkan rencana bila hasil evaluasi keputusan terbaik tidak sesuai dengan tujuan awal.

e) Menentukan *deadline*

Hal tersebut dilakukan agar setiap tujuan dapat tercapai.

- 2) Cara pengepakan harus dengan cara yang benar dan menggunakan tempat yang lebih memadai seperti peti, sehingga jika dikirim ke kios- kios jambu tersebut tidak ada yang cacat atau rusak.
- 3) Jambu adanya musiman, jadi para pengepul harus memiliki usaha lain untuk terus mendapatkan pendapatan.