

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Profil CV. Seleksi Alam Muria

#### 1. Sejarah CV. Seleksi Alam Muria Desa Colo Kab. Kudus

Pada awal berdirinya CV. Seleksi Alam Muria berlatar belakang dari adanya wisata religi yang ada di Gunung Muria, pada saat itu di tahun 2015 Triyanto R. Soetarjo mencoba meriset Parijotho untuk menjadi olahan yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi lagi. Letak produksi CV. Seleksi Alam Muria sendiri berada di kawasan lereng Gunung Muria desa Colo, kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus. Ketika itu usaha CV. Seleksi Alam Muria masih merintis dengan memasarkan penjualan di area peziarah Gunung Muria. Seiring berjalannya waktu usaha tersebut banyak menarik pelanggan untuk di konsumsi sendiri maupun dijual kembali. Usaha ini menghasilkan laba hasil produksi dan strategi yang digunakan CV. Seleksi Alam Muria serta bertujuan untuk meningkatkan pendapatan karyawan yang bekerja di CV. Seleksi Alam Muria.<sup>1</sup>

Asal muasal pembuatan CV. Seleksi Alam Muria ini karena terinspirasi oleh Sirup Kawis yang berada di kota Rembang, dari situlah Triyanto berfikir untuk memanfaatkan buah Parijotho yang berada di lereng Gunung Muria tersebut. Karena juga jumlah buah Parijotho begitu melimpah di kawasan Gunung Muria beliau mencari ide untuk merubah buah Parijotho ini menjadi nilai jual yang tinggi dan menjadi produk unggulan di kabupaten Kudus, dan Triyanto juga melibatkan masyarakat sekitar untuk terlibat langsung dalam mengolah buah Parijotho. Namun masyarakat sekitar beranggapan bahwa nilai jual buah Parijotho langsung saja sudah laris kenapa harus dibuat olahan baru lagi. Berawal dari situlah beliau mencoba untuk mengembangkan potensi dari buah Parijotho yang semulanya hanya sebagai sampingan karena ada faktor pekerjaan lainnya. Kemudian awal tahun 2015 ada beberapa liputan dari stasiun televisi untuk mengetahui potensi unggulan dari CV. Seleksi Alam Muria dan beliau menghendaki kalau proses pembuatan ini ditayangkan. Kemudian barulah di tahun 2017 ada liputan lagi dari stasiun swasta Trans 7 yakni Jejak Si Gundul pada

---

<sup>1</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021, Pukul 10:30 WIB).

tanggal 15 Juli 2017 yang ingin meliput proses pembuatan secara lengkap.

Seusai adanya liputan dari beberapa Stasiun TV mulailah beliau serius untuk mengembangkan dan membesarkan usahanya, dan akhir tahun 2017 sudah berdirilah perusahaan bernama CV. Seleksi Alam Muria. Beberapa produk unggulan CV. Seleksi Alam Muria dari olahan buah Parijoto diantaranya adalah Sirup Parijoto, Kripik, Teh Tubruk dan Celup, Permen, dan juga Kripik Parijoto.

Pada saat diberi kesempatan untuk di pameran di acara Expo Kudus, beliau ingin membuat produk unggulan lagi selain Sirup Parijoto. Hari-hari Triyanto siapakan untuk berinovasi membuat produk lainnya, setelah selama kurang lebih lima hari beliau berhasil membuat produk permen dan kripik dari buah Parijoto langsung. Hingga akhirnya bisa ikut meramaikan dan memperkenalkan dua produk tersebut diacara Expo Kudus.

Setelah fokus dan berhasil membuat produk sirup, permen, dan juga kripik, Triyanto ingin lagi mengembangkan sayapnya untuk membuat produk lainnya. Setelah mengikuti seminar nasional tentang bisnis pada tahun 2018 di kota Surabaya Jawa Timur untuk kalangan orang tua beliau mendapatkan saran untuk tidak menggunakan tambahan gula (manisan). Kemudian setelah beliau mendapatkan masukan, maka beliau membuat produk yang tidak menggunakan gula sebagai bahan tambahannya pada produk baru yang dikembangkannya.

Produk Teh Parijoto diarahkan untuk masyarakat menengah keatas, dengan kemasan yang sangat di perhatikan agar menarik masyarakat saat melihatnya dan juga prosesnya yang begitu rumit dibandingkan dengan sirup. Diawali dari pemerasan dengan berat 1 kg menjadi 75% atau 200 gram sehingga harganya lebih mahal dibandingkan produk lainnya.<sup>2</sup>

Dari eksperimen dan semangat berusaha yang dilakukan Triyanto dengan CV. Seleksi Alam Muria yang digelutinya, sehingga untuk konsumen saat membeli produknya merasa puas dan sangat senang dengan produk tersebut.

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021, Pukul 10:30 WIB).

## 2. Visi Misi CV. Seleksi Alam Muria

### a. Visi

Menjadi Perusahaan ternama di Negara Indonesia dengan mengangkat potensi lokal dan dengan mengedepankan kekeluargaan dan *spiritual company*.

### b. Misi

- 1) memanfaatkan potensi sekitar
- 2) menciptakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat
- 3) pembedayaan terhadap masyarakat
- 4) produknya bida terkenal dalam skala nasional dan internasional

### c. Tujuan

Menciptakan suatu produk yang unggul, inovati, kreatif dan memiliki nilai jual yang baik serta berani bersaing dengan produk lainnya.

## 3. Organisasi dan Kepengurusan CV. Seleksi Alam Muria

CV. Seleksi Alam Muria merupakan bisnis perorangan yang sistem kerjanya masih sangat sederhana. Namun tidak menutup kemungkinan suatu saat nanti akan besar dan melibatkan masyarakat banyak untuk memproduksi olahan dari buah Parijotho.<sup>3</sup>

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria yang eksis di tengah pandemi Covid-19

#### a. Strategi Produk

Suatu produk ditentukan oleh karakteristiknya yang kompleks, baik berwujud maupun tidak berwujud, termasuk kemasan, warna, harga, reputasi perusahaan dan pengecer, serta layanan perusahaan dan pengecer.<sup>4</sup>

CV. Seleksi Alam Muria menghasilkan berbagai macam produk hasil olahan Parijotho, yakni sirup, teh, chips, pakis, permen dan kulturua kombucha. Produk tersebut dikemas dengan berbagai varian ukuran, dari ukuran 250 ml hingga 1 liter.<sup>5</sup> Produk-produk ini dijual kepada konsumen. Menurut

---

<sup>3</sup> Triyantoto R. Soetarjo, Catatan Pribadi oleh penulis, 21 Februari 2021, Catatan 1, Transkrip.

<sup>4</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT Prenhalindo, 1997), h. 22

<sup>5</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

pengamatan peneliti, produk CV. Seleksi Alam Muria telah menjadi produk yang dicari oleh konsumen. Produk berkualitas tinggi dan memiliki banyak keunggulan. Produk kreatif dan inovatif ini tergolong unik, karena dapat digunakan sebagai produk buatan yang terbuat dari tanaman asli untuk meningkatkan nilai tambah dan mendorong konsumen untuk membeli produk CV. Seleksi Alam Muria. Berikut ini adalah produk CV. Seleksi Alam Muria:



Keripik Pakis

Keripik Pakis merupakan olahan dari tanaman Pakis yang dibuat menjadi keripik. Keripik Pakis ini kaya akan nutrisi dan rendah karbohidrat juga lemak, karena mengandung vitamin A, potasium, vitamin C, zat besi, mangan, dan omega-3. Keripik Pakis ini dijual dengan harga Rp.20.000 dengan netto 100 gram.



Teh Tubruk

Teh Tubruk adalah teh yang diolah dari daun dan buah Parijottho. Produk teh ini cocok bagi yang punya masalah dengan gula. Teh Tubruk ini dijual dengan harga Rp.90.000.



### Teh Celup

Teh celup ini juga teh yang dibuat dari daun dan buah Parijottho. Sama dengan teh tubruk, teh celup ini juga baik dikonsumsi untuk yang bermasalah dengan gula. Teh celup ini dijual dengan harga Rp.110.000.



### Keripik Chips

Keripik Chips adalah produk snack (makanan ringan) dari CV. Seleksi Alam Murnia. Keripik Chips ini merupakan keripik yang diolah dari bahan utama yaitu buah Parijottho. Harga keripik Chips ini adalah Rp.25.000 dengan netto 100 gram.



### Permen

Permen Parijoto juga produk snack (makanan ringan) dari CV. Seleksi Alam Muria. Permen Parijoto ini diolah dari bahan utama yaitu buah Parijoto. Harga permen Parijoto ini adalah Rp.25.000 dengan isi 25 pcs.



### Sirup Parijoto

Sirup Parijoto merupakan produk unggulan dari CV. Seleksi Alam Muria. Sirup Parijoto adalah produk pertama yang diproduksi oleh pak Triyanto dengan bahan utamanya buah Parijoto. CV. Seleksi Alam Muria memproduksi sirup Parijoto dengan 4 macam ukuran, yaitu ukuran 250 ml Rp45.000, 350 ml Rp65.000, 500 ml Rp85.000, 630 ml botol kaca Rp130.000.



### Kulturia Kombucha Kopi dan Parijotho

Kombucha merupakan minuman tradisional dari asal Negara Cina. Kombucha mulai masuk ke Indonesia sekitar 3 tahun belakangan ini. Bedanya Kombucha biasanya terbuat dari teh, sedangkan Kombucha olahan dari CV. Seleksi Alam Muria dibuat dari buah Parijotho. Kombucha yang diproduksi berupa dua varian, yaitu varian kopi Muria dan varian Parijotho. Harga Kulturia Kombucha Parijotho dan Kopi ukuran 250 ml Rp35.000, sedangkan ukuran 1 liter Rp150.000.

#### b. Strategi Harga

Harga adalah jumlah yang harus Anda bayar untuk layanan atau produk. Harga, secara lebih luas, adalah jumlah nilai yang diberikan kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari ketersediaan atau penggunaan layanan atau produk. Opsi pembelian juga bervariasi berdasarkan harga. Harga juga berperan dalam menentukan keuntungan dan pangsa pasar suatu perusahaan. Harga juga merupakan salah satu elemen kombinasi yang paling fleksibel. Dengan kata lain, itu berubah sangat cepat.<sup>6</sup>

Penetapan harga adalah salah satu tantangan yang dihadapi manajer pemasaran. Salah satu kesalahan yang dilakukan perusahaan adalah menurunkan harga agar konsumen dapat membelinya, dari pada membuat mereka mengerti bahwa produk yang berharga biasanya mahal.

Penetapan harga sangat menentukan di mana lokasi bisnis, jika harga terlalu tinggi ditawarkan tanpa kualitas yang

<sup>6</sup> Philip Kotler, Op Cit, h. 247-250.

memadai, tentu saja akan mengakhiri bisnis. Namun sebaliknya, jika harga turun, bisnis kemungkinan akan merugi. Oleh karena itu perlu adanya penentuan harga karena harga dapat menentukan apakah suatu produk yang ditawarkan di pasar laku atau tidak.

Berikut varian harga produk CV. Seleksi Alam Muria :<sup>7</sup>

Nama Produk		Harga
Sirup Parijotho	250 ml	Rp 45.000
	350 ml	Rp 65.000
	500 ml	Rp 85.000
	630 ml	Rp 130.000
Teh	Celup	Rp 110.000
	Tubruk	Rp 90.000
Permen		Rp 25.000
Chip		Rp 25.000
Pakis		Rp 20.000
Kulturia Kombucha Parijotho dan Kopi	250 ml	Rp 35.000
	1 liter	Rp 150.000

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa CV. Seleksi Alam Muria telah melakukan penetapan harga jual yang berbeda kepada para reseller. Namun harga reseller tidak bisa dipublikasikan oleh Triyanto. Karena hal tersebut menjadi privasi perusahaan dengan para reseller.

#### c. Strategi Pemasaran

Definisi strategi adalah program untuk menetapkan dan mencapai tujuan perusahaan serta mewujudkan misinya. Strategi pemasaran merupakan suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk memasarkan, mengenalkan, mempromosikan dan menjual suatu produk untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>8</sup>

Pengembangan produk Parijotho dilakukan untuk memperkuat kapasitas lokal dan memenuhi permintaan

<sup>7</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>8</sup> Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 2002), h. 3.



konsumen Setelah itu Triyanto berjanji akan siap menjadi pemasok dengan melakukan sosialisasi atau penguatan petani yang tentunya juga akan menjual bibit Parijottho kepada petani. Sejalan dengan misi tersebut, pengembangan produk untuk menambah jumlah karyawan akan terus dilakukan dan penjualan yang dihasilkan perusahaan akan meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah karyawan. Pengembangan produk Parijottho dimanfaatkan untuk memenangkan persaingan bisnis di era ekonomi kreatif dan akan berdampak pada populernya nama Kabupaten Kudus dengan kearifan lokalnya.

Pemasaran produk, CV. Seleksi Alam Muria menggunakan strategi pemasaran *offline marketing* dan *online marketing*. Strategi *marketing* dengan sistem *offline* dilakukan dengan membagikan brosur dan mendistribusikan produk ke toko-toko sekitar di Gunung Muria dan pusat oleh-oleh di berbagai kota di seluruh Indonesia serta mengikuti event-event pameran / workshop dengan mendirikan suatu stand, baik di dalam maupun di luar kota. Strategi ini digunakan dengan untuk memamerkan produk mereka dengan tujuan menarik konsumen dan memberikan preferensi pada produk lokal yang kaya akan manfaat kesehatan.

Berikut ini salah satu gambar strategi pemasaran CV. Seleksi Alam Muria secara *offline*:



Stand Expo Kopma IAIN Kudus 2021

Sedangkan strategi marketing dengan system *online*, CV. Seleksi Alam Muria mempromosikan produknya secara *online* melalui *marketplace shopee*, *blibli*, *tokopedia*. dan juga media sosial resmi CV. Seleksi Alam Muria, *facebook*, *instagram* dan *whatsapp*.

d. Strategi Promosi

Promosi, dalam konsep pemasaran, berkaitan dengan berbagai upaya untuk mempromosikan penjualan produk, termasuk periklanan dan penjualan langsung. Filosofi dan metode baru muncul karena konsep pemasaran itu sendiri merupakan komponen penting dari kesuksesan bisnis.<sup>9</sup>

Promosi dalam pemasaran dilihat sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dirancang untuk memandu individu atau organisasi ke dalam tindakan untuk menciptakan pertukaran. Strategi untuk memperlancar dan meningkatkan penjualan CV. Seleksi Alam Muria adalah dengan menggunakan strategi promosi. Strategi promosi yang sudah dijalankan adalah dengan melalui media sosial dan penjualan pribadi.<sup>10</sup> Penjualan pribadi yaitu penjualan yang dilakukan dengan menawarkan produknya secara langsung kepada para pedagang atau konsumen melalui pendekatan *door to door* pada toko dan swalayan dengan berbagai tingkat skala. Kegiatan *door to door* ini sudah dilakukan sejak berdirinya CV. Seleksi Alam Muria hingga sekarang. Melalui pendekatan *door to door* ini diharapkan akan menimbulkan hubungan timbal balik antara penjual dan pembeli.

Selain menggunakan pendekatan langsung, CV. Seleksi Alam Muria juga menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk-produknya, berbagai *marketplace* dan media sosial seperti *whatsapp*, *instagram* dan *facebook*, serta aktif mengikuti kegiatan Bazar yang diselenggarakan oleh beberapa lembaga organisasi atau badan.

---

<sup>9</sup> Stepani Gruner, *Teh Secrets of Cross Promotion*, Vol. 19, No 8. 1997.

<sup>10</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)



e. Teknik Strategi Pengembangan

Teknik strategi pengembangan yang digunakan CV. Seleksi Alam Muria adalah dengan perluasan skala ekonomi. Hal itu dilakukan dengan menambah jumlah agen dan reseller sekaligus perluasan lahan untuk tanaman buah Parijoto agar tidak langka.<sup>11</sup> Melalui teknik pengembangan tersebut diharapkan dapat melebarkan skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha.

Selain itu, teknik strategi pengembangan yang dilakukan oleh CV. Seleksi Alam Muria untuk mengikuti skema bisnis yang semakin ekonomis yaitu dengan memperluas bisnis atau meningkatkan produksi untuk mengurangi biaya jangka panjang. Di sisi lain, jika peningkatan produksi menyebabkan biaya jangka panjang yang lebih tinggi, ini bukan pilihan terbaik. Dengan kata lain, jika barang dan jasa yang dihasilkan mencapai efisiensi maksimum, maka skala ekonomi tidak dapat diperluas. Dengan kata lain, jika barang dan jasa yang dihasilkan mencapai efisiensi maksimum, skala ekonomi tidak dapat meningkat karena biaya meningkat.

Berikut salah satu lahan tanaman buah Parijoto yang kini sudah dimiliki Triyanto:

---

<sup>11</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)



Lahan buah Parijotho milik Triyanto

## 2. Pandangan ekonomi Islam tentang strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria dalam Pasar Digital dalam kondisi Covid-19

Strategi pengembangan usaha dalam ajaran Islam yang utama adalah memperhatikan dari:

### a. Ketauhidan

Seorang muslim dalam hidupnya harus yakin akan ketuhanan Allah SWT di dalam dirinya. Ketuhanan atau tauhid sendiri mewakili keridhaan Allah SWT. Kegiatan bisnis seperti perdagangan, konsumsi, produksi dan distribusi terkait dengan prinsip-prinsip ilahi.

CV. Seleksi Alam Muria sangat disiplin waktu untuk ibadah, terutama sholat fardhu. Triyanto mengatakan bahwasannya seluruh karyawannya harus menjaga ketertiban dalam shalat, Kebijakan yang dilakukan diantaranya yaitu 10 menit sebelum adzan dzuhur semua kegiatan sudah harus dihentikan. Kemudian bersiap-siap mengambil air wudhu

untuk persiapan sholat dzuhur berjamaah, begitu pula untuk sholat ashar.<sup>12</sup>

b. Kebenaran, Kebijakan dan Kejujuran

Kunci sukses bisnis adalah kejujuran. Kejujuran diwujudkan dalam hubungan bisnis, kontrol konsumen, dan banyak lagi. Jual beli bisnis harus berdasarkan kejujuran. Kejujuran bukan berarti janji palsu, janji, pengkhianatan, fakta fiktif, tipu daya, kebohongan, dan lain sebagainya. Islam menekankan kejujuran dalam membeli, menjual, berdagang dan bertransaksi. Berdasarkan dari hasil pengamatan peneliti CV. Seleksi Alam Muria telah menerapkan kepada karyawan untuk selalu jujur, karena kejujuran merupakan kunci utama dalam berbisnis produk olahan Parijoto. Tidak hanya itu, semua yang berkaitan dengan usaha CV. Seleksi Alam Muria mengutamakan kejujuran, jujur dari segi kehalalan barang produksi sampai dengan segi membayar upah tenaga kerja agar tidak terhalang haknya menerima upah.<sup>13</sup>

c. Amanah

Amanah ialah dapat diandalkan, bertanggung jawab dan dapat melaksanakan tugas yang diberikan dengan penuh tanggung jawab tanpa memikirkan imbalan yang akan diterima. Amanah juga harus ditafsirkan sebagai pelaksanaan tugas yang diberikan dengan penuh tanggung jawab. Orang bebas untuk berpartisipasi dalam kegiatan budaya, politik, sosial dan ekonomi. Moralitas kepercayaan juga ditegaskan oleh hubungan kepercayaan. Islam percaya bahwa kebaikan dan kejahatan manusia tidak dapat dipisahkan dari tulisan malaikat. Seorang pengusaha yang jujur menggambarkan harga dan keuntungan yang diperoleh dari praktik penjualannya dengan sistem profitabilitas adalah salah satu bukti bahwa ia dapat dipercaya. Selain itu ketika ada item yang cacat maka deskripsi cacat pada item juga harus diberikan.

CV. Seleksi Alam Muria tidak hanya menerapkan kejujuran sebagai kunci utama usaha UMKM nya. Triyanto juga memegang teguh amanah perusahaan, misalnya amanah untuk melayani pembeli *online* sesuai dengan deskripsi produk

---

<sup>12</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>13</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

sebenarnya. Selain itu amanah sebagai *supplier* menyalurkan barang kepada *reseller* maupun *dropshipper*.<sup>14</sup>

d. Keadilan

Adil adalah sikap yang harus diterapkan ketika mempelajari ekonomi Islam. Tujuan diturunkannya Al-Qur'an adalah untuk menegakkan keadilan di muka bumi ini. Keadilan ini juga harus diikuti dalam dunia bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa orang harus memperlakukan orang lain secara adil dengan menggunakan standar yang objektif dan masuk akal, yang dapat dibenarkan. Keadilan mensyaratkan bahwa tidak ada kepentingan dan hak pihak yang dilanggar.

CV. Seleksi Alam Muria melakukan transaksi atas produk yang jelas bentuk, wujud serta sifatnya. Sehingga melakukan prinsip keadilan dalam produk agar tidak merugikan konsumen dengan merasa tertipu jika produk yang diperjualbelikan tidak jelas bentuk, dan sifatnya.

e. Toleransi

Toleransi berguna untuk memfasilitasi interaksi dan mempercepat perputaran modal. Jadi toleransi adalah kunci keberuntungan dan gaya hidup. CV. Seleksi Alam Muria dalam memasarkan produknya tanpa memandang agama, ras, usia, dan jenis kelamin.

f. Istiqamah

Istiqamah didefinisikan sebagai posisi yang konsisten dalam pencapaian kebenaran Allah tanpa ragu-ragu. Konsistensi pemasaran adalah cerminan dari perusahaan. Prinsip istiqamah dalam etika produk yang diterapkan oleh CV. Seleksi Alam Muria adalah konsisten untuk menghasilkan produk yang baik dan berkualitas sampai sekarang.

## C. Analisis Data Penelitian

### 1. Strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria yang eksis di tengah pandemi Covid-19

a. Strategi Produk

Pengembangan produk berupa modifikasi dan penyempurnaan produk atau jasa yang masih tersedia untuk meningkatkan penjualan. Mengembangkan produk membutuhkan banyak biaya. Salah satu karyawan, Selamat

---

<sup>14</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

mendefinisikan inovasi sebagai Terobosan atau gagasan baru untuk memperbaharui produk yang sudah ada atau membuat produk baru agar terjadi yang namanya *brand awarness*.<sup>15</sup>

*Brand awarness* dapat diartikan sebagai kesadaran merek oleh konsumen terhadap suatu produk. *Brand awarness* dapat tercipta melalui apabila perusahaan secara terus-menerus melakukan inovasi produk dengan tujuan produk semakin dikenal, dipercaya dan akan membuat produk yang beredar di pasaran akan meningkat. Maka demikian akan menciptakan *Brand awarness* pada konsumen yaitu pengetahuan akan merek atau nam produk tersebut ketika konsumen akan membeli produk serupa dalam hal ini produk olahan pariijotho.

Pernyataan ini didukung oleh Triyanto R Soetardjo selaku pemilik dari CV. Seleksi Alam Muria menjelaskan bahwasannya Salah satu tujuan utama dari inovasi adalah melakukan atau menciptakan sesuatu yang berbeda. Jika ingin berinovasi pada produk, maka kembangkan produk itu hingga memiliki keunggulan atau spesifikasi khusus yang tidak ada dipasaran. CV. Seleksi Alam Muria telah melakukan inovasi beberapa produk hasil olahan dari buah Pariijotho. Dengan begitu, suatu perusahaan bisa memiliki pembeda atau ciri khas tersendiri, baik dalam hal produk maupun identitas.<sup>16</sup>

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa CV. Seleksi Alam Muria telah melakukan inovasi produk untuk mempertahankan bisnisnya. Kini, usahanya berkembang pesat dan telah memiliki diversifikasi produk yakni dari sirup, permen, chips, pakis, teh celup dan teh tubruk Pariijotho. Triyanto juga memiliki lahan baru di seberang rumahnya, buah hasil dari kegigihannya menjalani usaha di tengah pandemi.<sup>17</sup>

Selain inovasi pengembangan dari produk olahan Pariijotho sendiri, CV. Seleksi Alam Muria juga melakukan *quality qontrol* bahan baku. Pengawasan masih bersifat sederhana, baru pengawasan terhadap bahan baku saat produksi saja. Bahan baku didapat dari petani yang berasal daerah sekitar Gunung Muria Kudus, sepeti desa Colo,

---

<sup>15</sup> Hasil Wawancara dengan Selamat Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>16</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>17</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Triyanto, istri Triyanto R SoetardjoUsaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

Rahtawu, Japan, Beji dan Tempur Jepara. Bahan baku utama adalah buah Parijotho, setiap 1 kwintal Parijotho maksimal 3 hari sudah diolah untuk menjaga kualitas buahnya. Pengolahan tidak menggunakan bahan pengawet dan pewarna. Warna didapat dari buah Parijotho itu sendiri dan gula sebagai pemanis tambahan. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Triyanto R Soetardjo bahwasannya CV. Seleksi Alam Muria dari awal telah berkomitmen menjaga kualitas setiap produk-produk yang dihasilkan, dimulai dari menjaga kualitas bahan baku. Bahan baku yang telah didapat dari petani dikumpulkan menjadi satu kemudian diolah. Maksimal 3 hari untuk mengolah 1 kwintal bahan baku untuk menghindari bahan rusak sebelum diolah. Kebanyakan bahan kami dapat dari petani-petani sekitar seperti dari desa Colo, Rahtawu, Japan, Beji dan Tempur Jepara.”<sup>18</sup>

Berdasarkan observasi, peneliti melihat sendiri proses produksi, seperti apa yang telah disampaikan oleh narasumber, setiap kurang lebih 1 kwintal buah Parijotho, diproduksi maksimal tiga hari. *Quality qontrol* menjadi hal yang wajib dimiliki oleh pelaku usaha, untuk menciptakan kepercayaan konsumen. Secara sederhana CV Seleksi Alam Muria telah melaksanakan *Quality qontrol*, tidak menutup kemungkinan dengan komitmen yang dimiliki untuk selalu menjaga kualitas produk, di masa depan akan menerapkan *Quality qontrol* yang lebih tersistem atau teratur.

Triyanto tidak memungkiri bahwa kandungan flavonoid, tanin dan saponin yang merupakan antioksidan dan agen penangkal kanker menjadi faktor utama yang membuat konsumen membeli produknya. Banyak UMKM lain yang tutup, tapi Triyanto justru bisa meraup rupiah dengan menjual sirup Parijothonya. Seperti yang sampaikan oleh Triyanto bahwasannya di setiap bulannya biasanya bisa menghasilkan omset Rp 50 juta. Pada saat pandemi, usaha ini mengalami lonjakan permintaan hingga penghasilan omset per bulan meningkat sampai Rp 400 juta”.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>19</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)



b. Strategi Penetapan Harga

Untuk pelaku bisnis, strategi penetapan harga tidak terlalu tinggi dan hanya bisa disesuaikan dengan selera dan kualitas produk yang ditawarkan. Hal ini dikarenakan harga itu sendiri tidak menetapkan harga yang terlalu tinggi, karena harga itu sendiri bertujuan untuk meningkatkan penjualan. Mereka lebih suka sejumlah besar keuntungan kecil yang akan membawa kepada keuntungan besar, perusahaan tumbuh dengan cepat dan berjalan lancar, dan meskipun bukan keuntungan besar per unit produksi, volume penjualan lebih sedikit, waktu keuntungan lebih pendek. Sebuah perusahaan tidak dapat tumbuh secara optimal dan tidak dapat berkembang. Area Pemasaran dan Operasi.

Saat mempromosikan produk atau layanan, perlu menggunakan berbagai metode untuk memaksimalkan pendapatan. Salah satunya adalah dengan menggunakan strategi humas yang tepat. Selain menghasilkan uang, memilih strategi inidapat membantu meningkatkan pendapatan dan menawarkan produk untuk dijual.

Penetapan harga yang dilakukan di CV. Seleksi Alam Muria sudah sesuai dengan perhitungan semua modal yang dibutuhkan dalam pembuatan produknya. Selain itu juga sudah sesuai dengan perhitungan biaya untuk gaji para karyawannya. Hal itu diungkapkan oleh istri Triyanto sebagai bahwasannya dari awal pengelolaan masalah harga sudah ditetapkan secara rinci, semua biaya yang keluar untuk produksi dikalkulasi, termasuk biaya listrik dan juga gaji para karyawan sudah di masukkan perhitungannya. Dari semua biaya-biaya tersebut kemudian baru bisa menentukan harga untuk menjual produk.<sup>20</sup>

Dalam penetapan harga produk yang dijual, Triyanto hanya membeberkan harga jual saja, Triyanto tidak menguraikan nominal harga untuk para reseller, karena itu merupakan privasi yang hanya boleh diketahui pihak perusahaan dengan para resellernya.<sup>21</sup>

Adapun harga produk hasil produksi CV Seleksi Alam Muria sebagai berikut:

---

<sup>20</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>21</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

**Tabel 4.1. Harga Produk**

No	Nama Produk	Ukuran	Harga satuan
1	Sirup Parijotho	250 ml	Rp. 45.000
		350 ml	Rp. 65.000
		500 ml	Rp. 85.000
		630 ml	Rp. 130.000
2	teh celup		Rp. 110.000
3	teh tubruk		Rp. 90.000
4	Kulturia Kombucha Parijotho dan kopi	250 ml	Rp. 35.000
		1 liter	Rp. 150.000

*Sumber : Data telah diolah peneliti, 2021*

Berdasarkan tabel yang diberikan, bisa disimpulkan bahwasannya dalam pengembangan strategi penetapan harga CV. Seleksi Alam Muria sudah disusun secara rinci dan rapi. Triyanto beserta istri sudah memperhitungkan semua biaya output dengan bijaksana. Hal itu diketahui dengan adanya pertimbangan mulai dari biaya produksi hingga masalah gaji para karyawannya.

Penetapan harga juga bukan menjadi persoalan yang begitu mengkhawatirkan bagi Triyanto. Karena harga jual sudah ditetapkan dari pihak perusahaan dengan reseller sudah mendapat keuntungan dari harga yang berbeda. Sehingga pihak perusahaan melarang reseller menjual dengan harga di bawah atau di atas harga yang sudah ditetapkan. Selain itu Triyanto tidak khawatir dengan kompetitor diluar sana, sebab produk olahan Parijotho ini belum ada yang menyamainya. Jadi kemungkinan kompetitor yang berusaha menjatuhkan harga sangat kecil peluangnya.<sup>22</sup>

Penetapan harga juga didasarkan pada janji perusahaan untuk menetapkan harga di mana konsumen mendapatkan nilai produk. Penetapan harga juga berarti bahwa harga harus memberikan penawaran yang tidak biasa kepada konsumen. Penetapan harga ini tidak hanya menurunkan harga produk dibandingkan dengan produk pesaing, tetapi sebagai hasilnya

<sup>22</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

perusahaan menjadiprodusen berbiaya rendah tanpa mengorbankan kualitas, menarik konsumen yang teliti dan menurunkan harga.

c. Strategi Pemasaran

Pemasaran adalah proses memperkenalkan suatu produk atau jasa, dan dapat diartikan sebagai suatu proses yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan dengan menjual produk sebanyak-banyaknya, mulai dari kekuatan produk hingga strategi dan pemikiran konsumen. Setelah pentingnya strategi pemasaran dalam bisnis, para pelaku bisnis harus memahami strategi pemasaran yang tepat agar bisnis atau bisnis tersebut akan selalu eksis.

Triyanto R Soetardjo menjelaskan bahwa usaha apapun kalau dijalankan tanpa strategi, asal-asalan yang penting jalan, maka saat itu juga bisnis tersebut sudah hancur. Maka diperlukan strategi yang tepat, dan dalam memilih strategipun tidak boleh asal-asalan diperlukan untuk melakukan riset pasar, apa yang dibutuhkan pasar, terlebih lagi strategi *marketing* sendiri mempunyai peran penting terhadap kelangsungan suatu bisnis.<sup>23</sup> Selain itu berbisnis juga membutuhkan pengetahuan dan selama ada pengetahuan, riset pasar diperlukan dan pengusaha perlu tahu apa yang dibutuhkan pasar. Sangat jelas bahwa memilih strategi yang tepat sangat diperlukan. Misalnya, di masa pandemi Covid-19 saat ini, para pelaku bisnis perlu peka dan tanggap terhadap perubahan yang terjadi. Gaya hidup, kebutuhan dan cara memenuhi kebutuhan hidup, para pelaku bisnis perlu memperhatikan apa yang diinginkan pasar.

Sebagai cara untuk mempertahankan bisnis di pandemi Covid-19 saat ini, CV. Seleksi Alam Muria menerapkan beberapa strategi marketing, antara lain:

1) *Online Marketing*

*Online marketing* menjadi jurus ampuh untuk mengatasi permasalahan saat pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini. Seperti halnya yang dilakukan oleh CV. Seleksi Alam Muria, mempertahankan bisnis dengan segala cara agar tetap bertahan.

---

<sup>23</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

Sebelum Pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia, semua olahan dari buah Parijotho dipasarkan di tempat-tempat wisata religi seperti makam Sunan Muria di kota Kudus dan sekitarnya. Pemasaran masih secara konvensional pada waktu itu, belum sepenuhnya beralih ke *Online marketing*. Saat Pandemi Covid-19 terjadi dan banyak tempat-tempat pusat perekonomian yang ditutup seperti pasar, acara-acara dibatalkan seperti kompetisi produk, termasuk tempat-tempat wisata religi juga ditutup. Kemudian barulah menggunakan strategi pemasaran *online* dan membentuk agen-agen resmi di beberapa wilayah Indonesia untuk mengenalkan produknya.<sup>24</sup>

Triyanto menjelaskan di saat pandemi peluang reseller baru sangat terbuka. Banyak orang yang kehilangan pekerjaan atau ingin menambah penghasilan akhirnya bergabung dengan usaha sirup Parijotho ini dengan menjadi agen atau reseller nya.<sup>25</sup>

CV. Seleksi Alam Muria saat ini beralih fokus ke *Online marketing* (pemasaran secara *online*). Adapun *Online marketing* yang digunakan adalah semua media *online*, seperti *marketplace* Shopee, Blibli, Tokopedia. Media sosial termasuk Facebook, Instagram tidak luput dari bidikan *marketing* CV. Seleksi Alam Muria.

Selain itu Ibu Triyanto juga menjelaskan bahwasannya semua *marketplace* dimasuki dalam upaya pemasaran dan pelebaran sayap untuk meningkatkan keterjangkauan, seperti Shopee, Blibli, Tokopedia. Media sosial termasuk Whatsapp, Facebook, Instagram.<sup>26</sup>

Fokus *marketing* CV. Seleksi Alam Muria dengan menasar luar daerah terlebih dahulu baru lokal di daerah sendiri, hal tersebut bukan tanpa tujuan. Hal tersebut bertujuan untuk menarik calon pembeli dengan mengenalkan produk terlebih dahulu melalui promosi

---

<sup>24</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Triyanto, istri Triyanto R SoetardjoUsaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>25</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R SoetardjoUsaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>26</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Triyanto, istri Triyanto R SoetardjoUsaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

yang telah dilakukan. Karena masih banyak yang belum begitu kenal dengan buah Parijotho dan produk olahannya. Setelah *Brand* dikenal maka akan mudah melakukan pemasaran. Ketika konsumen datang ke Kudus dan berziarah ke maka Sunan Muria mereka akan mengetahui seperti apa produk olahan dari buah Parijotho, dan pada akhirnya akan membeli.<sup>27</sup>

Tidak heran CV. Seleksi Alam Muria mampu bertahan bahkan mengalami mengalami omset 400 % hingga 500 % saat pandemi Covid-19 terjadi, disaat bisnis lain mengalami kerugian. Selama pandemi penjualan *online* cukup terbilang laris. Ketika penjualan konvensional menurun karena banyak tempat wisata tutup, penjualan *online* justru sebaliknya. Di saat banyak UMKM lain gulung tikar, Triyanto justru bisa mendulang rupiah dari hasil penjualan sirup Parijothonya.<sup>28</sup>

Berdasarkan pengamatan peneliti selama melakukan penelitian ada beberapa faktor yang juga mempengaruhi hal tersebut seperti PHK besar-besaran yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan, dan beberapa tenaga pengajar sekolah yang mencari usaha sampingan untuk mencukupi kebutuhan hidup di saat pandemi Covid-19 terjadi dengan menjadi *reseller* atau agen produk olahan dari buah Parijotho.

Hal ini sesuai apa yang telah disampaikan oleh Triyanto R Soetardjo bahwasannya masa pandemi menjadi *berkah* (keuntungan) bagi CV. Seleksi Alam Muria. Omset naik hingga kisaran 400-500 %. Semua petani dari daerah Tempur Jepara, Rahtawu, Colo, Japan, Beji Kudus mengirim bahan baku ke CV. Seleksi Alam Muria. Sampai ada penambahan karyawan karena banyak sekali produk yang harus diproduksi, dibandingkan di hari-hari biasa sebelum pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia. Hal ini disebabkan oleh banyaknya perusahaan-perusahaan yang melalukan PHK

---

<sup>27</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Triyanto, istri Triyanto R SoetardjoUsaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>28</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

(Pemutusan Hubungan Kerja) besar-besaran, sehingga banyak yang mencari kerjaan sampingan termasuk guru-guru dengan menjadi reseller, agen produk Parijoto sirup pada waktu itu dari CV. Seleksi Alam Muria, dan juga saat pandemi Covid-19 aktifitas lebih banyak di dalam ruangan, rebahan, sehingga sangat mudah memberikan atau menyebarkan konten promosi ke internet atau media sosial”.<sup>29</sup>

*Online marketing* telah menjadi bagian penting di dalam suatu bisnis, terlebih saat pandemi Covid-19 ini. Semua serba digital, serba *online*. Sebagai pelaku bisnis harus cermat melihat peluang yang ada, seperti yang telah dilakukan oleh CV. Seleksi Alam Muria.

## 2) *Offline Marketing*

Meskipun *online marketing* menjadi pilihan tepat dalam strategi pemasaran saat pandemi, yang sangat berdampak baik bagi penjualan, tidak lantas *offline marketing* ditinggalkan. CV. Seleksi Alam Muria tetap menerapkan marketing secara konvensional seperti sebelum pandemi Covid-19, yaitu dengan menaruh produk di tempat-tempat wisata religi, meskipun ditutup tetap masih ada toko-toko yang berjualan. Selain itu, strategi secara offline juga dilakukan dengan mengikuti event-event pameran/workshop diluar maupun di dalam kota.<sup>30</sup>

Selain itu strategi yang digunakan oleh CV. Seleksi Alam Muria adalah dengan menyetok bahan baku sebanyak-banyaknya, menerima *reseller* dan agen yang mempunyai keinginan untuk menjual produk olahan buah Parijoto. Ibu Triyanto juga menjelaskan bahwasannya strategi yang digunakan saat pandemi adalah dengan menyetok bahan baku sebanyak-banyaknya, membuka reseller dan agen yang ingin berjualan produk olahan buah Parijoto”.<sup>31</sup>

---

<sup>29</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>30</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Triyanto, istri Triyanto R SoetardjoUsaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>31</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Triyanto, istri Triyanto R SoetardjoUsaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21

Berdasarkan hasil observasi, peneliti masih menjumpai beberapa tempat wisata religi di kota Kudus yang masih ada yang menjual produk dari CV. Seleksi Alam Muria, seperti sirup Parijotho.

d. Strategi Promosi

Pada dasarnya strategi promosi adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam bentuk manajemen pemasaran. Dengan kata lain, setiap kegiatan periklanan dilakukan dengan tujuan untuk memasarkan produk perusahaan. Strategi yang baik dan tepat sasaran harus mencakup beberapa faktor, seperti menyediakan informasi untuk implementasi produk. Selamat mengatakan bahwa promosi ibarat umpan bagi calon pembeli, jika promosinya tepat sasaran pasti akan *closing*.<sup>32</sup>

Selain promosi dari mulut ke mulut (*mouth to mouth*), CV. Seleksi Alam Muria juga menerapkan strategi promosi melalui media sosial seperti *Facebook*, *Instagram* dan akun sejenis lainnya. Triyanto R Soetardjo mengatakan bahwa, promosi dilakukan guna menjaring pembeli sebanyak-banyaknya, dan mengedukasi mereka. Karena olahan buah Parijotho belum begitu banyak yang kenal maka perlu adanya edukasi. Jadi fokus promosi saat ini adalah mengedukasi pasar (pembeli/konsumen) dengan memberikan konten-konten tentang manfaat buah Parijotho dan pentingnya mengonsumsinya, konten disebar melalui media sosial seperti *Facebook*, *Instagram*. Dirasa tepat untuk saat pandemi sekarang ini.<sup>33</sup>

Pemahaman yang baik tentang kondisi pasar dapat membuat strategi promosi lebih akurat, membuat produk Anda lebih mungkin terjual. Memang benar bahwa penekanan pada strategi promosi sedang dilakukan CV. Seleksi Alam Muria adalah promosi fokus pada strategi *online*, melihat begitu besar potensi penjualan *online*. Pandemi Covid-19 menjadi *moment* yang mempunyai dampak besar bagi bisnis CV. Seleksi Alam Muria. Karena saat pandemi penjualan mengalami kenaikan lebih dari 100 %, hingga ada penambahan karyawan.

e. Strategi Teknik Pengembangan Bisnis

---

Februari 2021)

<sup>32</sup> Hasil Wawancara dengan Selamat, karyawan di Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>33</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

Teknik strategi pengembangan yang digunakan CV. Seleksi Alam Muria adalah dengan perluasan skala ekonomi. Hal ini dicapai melalui peningkatan produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi dan perusahaan komersial serta perluasan lahan untuk budidaya buah Parijotho.

Saat ini teknik yang dilakukan CV. Seleksi Alam Muria lebih fokus ke meluaskan agen dan reseller di seluru Indonesia. Karena dari strategi pemasaran yang dilakukan secara *online* diberbagai *marketplace* dan media sosial lebih efektif untuk meningkatkan penjualan. Triyanto R. Soetardjo menjelaskan bahwasannya sebelum pandemi, biasanya CV. Seleksi Alam Muria hanya memproduksi 1500 botol produk yang terjual, saat pandemi justru bisa mencapai 6000 botol produk, jadi kira-kira omset naik sekitar 400-500 %.<sup>34</sup>

Perkembangan teknologi digital semakin dirasakan bagi pelaku usaha kecil. Ketika pandemi menerpa sejak awal tahun 2020, penjualan *online* justru menjadi andalan bagi para pelaku usaha karena tidak terbatas ruang. CV. Seleksi Alam Muria justru kebanjiran pesanan sirup Parijotho lewat penjualan di *marketplace*. Kenaikan itu diprediksi semakin bertambah selama pandemi, karena banyak kegiatan yang dilakukan hanya di rumah sehingga banyak yang memanfaatkan waktu tersebut dengan berjualan *online*. Jumlah agen dan reseller semakin meningkat dari semua kalangan.

Selain itu, teknik pengembangan reseller juga dilaukan dengan cara menerima sistem dropship. Melalui nama pengirim, bisa langsung menggunakan nama reseller tersebut. Jadi pihak perusahaan yang mengirim barang itu kepada pembeli. Dengan pengembangan reseller itu menjadi solusi untuk menggaet konsumen lebih banyak dari dunia maya. CV. Seleksi Alam Muria juga tak bermaksud untuk menguasai penjualan, justru lebih banyak mendorong reseller yang aktif. Tidak hanya itu CV Seleksi Alam Muria juga memberikan pelatihan bagi reseller tentang bagaimana cara berjualan *online*. Karena di situ biayanya lebih efisien dan platformnya juga gratis.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>35</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)



Tingginya permintaan saat pandemi juga membuat CV. Seleksi Alam Muria sempat kewalahan untuk menangani permintaan. Pasalnya stok yang tersedia selalu habis dipesan konsumen.<sup>36</sup> Guna menjaga pasokan produksinya tetap lancar, Triyanto juga melakukan teknik pengembangan usaha dengan memperluas lahan untuk menanam Parijoto. Sekarang Triyanto juga telah memiliki lahan sendiri untuk mengembangkan Parijoto, di Colo, Kabupaten Kudus. Sebelum usaha sebesar ini Triyanto juga sempat menumpang produksi di tempat tuaiyanto R Soetardjo.<sup>37</sup>

Selain bertani sendiri, dia juga mengajak petani lainnya di sekitarnya untuk menanam Parijoto. Dia juga sekaligus membantu dengan menyuplai benih bagi petani muda di wilayah Japan sebanyak 25 orang. Sehingga dia memprediksikan pasokan buah Parijoto dari daerah tersebut dalam 3-4 tahun mendatang akan melimpah.<sup>38</sup> Jadi untuk strategi teknik pengembangan usaha yang dilakukan CV. Seleksi Alam Muria berupa memperbanyak reseller dan agen di seluruh Indonesia, serta memperluas lahan untuk menanam buah Parijoto agar tidak kehabisan stok bahan baku.

### **3. Pandangan ekonomi Islam tentang strategi pengembangan bisnis UMKM pada CV. Seleksi Alam Muria dalam Pasar Digital dalam kondisi Covid-19**

Strategi pengembangan usaha dalam ajaran Islam yang utama adalah memperhatikan dari:

#### **a. Ketauhidan**

Seorang muslim dalam hidupnya harus yakin akan ketuhidan Allah SWT di dalam dirinya. Ketuhanan atau tauhid sendiri mewakili keridhaan Allah SWT. Kegiatan bisnis seperti perdagangan, konsumsi, produksi dan distribusi terkait dengan prinsip-prinsip ilahi.

CV. Seleksi Alam Muria sangat disiplin waktu untuk ibadah, terutama sholat fardhu. Triyanto mengatakan

---

<sup>36</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>37</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>38</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

bahwasannya seluruh karyawannya harus menjaga ketertiban dalam shalat, Kebijakan yang dilakukan diantaranya yaitu 10 menit sebelum adzan dzuhur semua kegiatan sudah harus diberhentikan. Kemudian bersiap-siap mengambil air wudhu untuk persiapan sholat dzuhur berjamaah, begitu pula untuk sholat ashar.<sup>39</sup>

b. Kebenaran, Kebijakan dan Kejujuran

Kunci sukses bisnis adalah kejujuran. Kejujuran diwujudkan dalam hubungan bisnis, kontrol konsumen, dan banyak lagi. Jual beli bisnis harus berdasarkan kejujuran. Kejujuran bukan berarti janji palsu, janji, pengkhianatan, fakta fiktif, tipu daya, kebohongan, dan lain sebagainya. Islam menekankan kejujuran dalam membeli, menjual, berdagang dan bertransaksi. Berdasarkan dari hasil pengamatan peneliti CV. Seleksi Alam Muria telah menerapkan kepada karyawan untuk selalu jujur, karena kejujuran merupakan kunci utama dalam berbisnis produk olahan Parijoto. Tidak hanya itu, semua yang berkaitan dengan usaha CV. Seleksi Alam Muria mengutamakan kejujuran, jujur dari segi kehalalan barang produksi sampai dengan segi membayar upah tenaga kerja agar tidak terhalang haknya menerima upah.<sup>40</sup>

Setiap bisnis atau bisnis yang mengandung unsur ketuhanan, kejujuran, kebenaran dan keuntungan dalam semua kegiatan bisnis dapat dianggap sesuai atau sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Promosi adalah kegiatan usaha yang bertujuan mendorong konsumen untuk membeli produk tertentu guna meningkatkan penjualan. Dalam hal ini, peneliti menganalisis strategi promosi yang diterapkan CV. Seleksi Alam Muria mengikuti prinsip-prinsip ekonomi Islam, seperti yang ditunjukkan CV. Seleksi Alam Muria mempromosikan produknya sesuai dengan apa yang dijual. Itu merupakan bentuk kejujuran dan selaras dengan nilai-nilai ketuhanan. Sebagaimana Allah berfirman:

QS. Al-Imran ayat 77:

---

<sup>39</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>40</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ ۗ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ

Artinya: “Sesungguhnya orang-orang yang memperjualbelikan janji Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga murah, mereka itu tidak memperoleh bagian di akhirat, Allah tidak akan menyapa mereka, tidak akan memperhatikan mereka pada hari Kiamat, dan tidak akan menyucikan mereka. Bagi mereka azab yang pedih”.<sup>41</sup>

CV. Seleksi Alam Muria menerapkan strategi promosi melalui media *online* seperti Instagram, Facebook, berupa potongan-potongan harga, *cashback*, *buy two get one free*. Jika dilihat dari kacamata ekonomi Islam tidak ada yang bertentangan. Peneliti membuktikan setelah melakukan observasi di beberapa media promosi yang digunakan seperti Instagram, Facebook, dan akun sejenis lainnya, bahwa tidak ada konten-konten promosi yang bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam.

Triyanto R Soetardjo menjelaskan bahwasannya dalam sebuah bisnis hal yang penting dilakukan yaitu selalu menjaga dengan hati-hati kegiatannya apalagi yang berhubungan dengan orang banyak, salah sedikit bisa mati. Mati di sini dimaksudkan sebagai matinya kepercayaan calon pembeli kepada bisnis tersebut. Sangat betul yang dikatakan oleh istri saya, CV. Seleksi Alam Muria sudah berkomitmen sejak berdirinya bisnis ini dan bagian dari falsafah bisnis ini.<sup>42</sup>

Triyanto R Soetardjo menjelaskan bahwa sudah kewajiban seorang muslim bertaqwa kepada Allah SWT sebagai pencipta alam semesta. Setiap aktifitas yang dilakukan harus mencerminkan ketaqwaannya. Apalagi dalam berbisnis tujuan awalnya tentu untuk mencari nafkah bagi yang sudah menikah, jangan sampai di setiap aktifitas yang dilakukan jauh dari dari keridhoan Allah SWT.<sup>43</sup>

<sup>41</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Semarang: CV. Sinar Ilahi)

<sup>42</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>43</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21

Jelas terlihat dari pernyataannya Triyanto R Soetardjo bahwa CV. Seleksi Alam Muria setuju terhadap prinsip-prinsip Islam yang harus digunakan dalam setiap kegiatan bisnis yang dilakukan. Berdasarkan observasi peneliti, bahwa *online marketing* yang digunakan sudah memenuhi prinsip ekonomi Islam, hal ini dibuktikan dari setiap kegiatan promosi yang selalu memperhatikan kebenaran, kejujuran dan kemaslahatan. Seperti konten-konten dalam promosi visualnya, pencantuman manfaat produk tidak berlebih-lebihan, sesuai fakta, pengambilan keuntungan dari harga yang ditetapkan tidak berlebihan.

CV. Seleksi Alam Muria mencoba selalu mempertahankan prinsip-prinsip Islam dalam setiap kegiatan bisnisnya, seperti *marketing* yang digunakan. CV. Seleksi Alam Muria menggunakan dua macam *marketing*, yaitu *online* dan *offline*. Dua-duanya dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, yaitu kejujuran. Terlihat dari setiap informasi yang disajikan mulai manfaat, proses produksi, penetapan harga tidak terlalu tinggi, kualitas kami kedepankan, konten-konten yang kami buat. Semua itu demi kemaslahatan umat, untuk ibadah. Jika diberi omset tinggi, diberi kesuksesan, itukan bonus.<sup>44</sup>

*Offline marketing* juga tidak luput dari perhatian, peneliti mengamati ketika beberapa karyawan CV Seleksi Alam Muria mengantarkan produk olahan Parijoto ke beberapa toko di sekitar wisata religi sunan Muria, peneliti menemukan bahwa tidak ada pemaksaan di dalamnya, dan pembagian keuntunganpun sesuai dengan prinsip Islam, tidak ada unsur menang sendiri, karena atas dasar kesepakatan antara CV. Seleksi Alam Muria dengan toko. Berlaku juga terhadap semua agen dan reseller CV. Seleksi Alam Muria. Ibu Triyanto menjelaskan bahwasannya penerapan prinsip-prinsip Islam juga diterapkan di *offline marketing* yang digunakan. Sebisa mungkin CV. Seleksi Alam Muria menjaga hubungan baik dengan mitra-mitra bisnis, dengan selalu jujur tidak berlebihan dalam menentukan harga, dan pembagian

---

Februari 2021)

<sup>44</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

keuntunganpun atas dasar kesepakatan yang sudah disepakati.<sup>45</sup>

Strategi penjualan yang dilakukan oleh CV. Seleksi Alam Muria, peneliti menganalisis bahwa strategi yang dilakukan sesuai dengan Ekonomi Islam yang terbukti dengan ketransparanan dalam proses transaksi dan produk yang dijualnya dengan para reseller dan agen, yang mana dalam hal itu membutuhkan kepercayaan dan kejujuran sehingga selaras dengan nilai etika pribadi yang baik. Sebagaimana firman Allah :

QS.Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.<sup>46</sup>

Strategi penetapan harga yang dijalankan oleh CV. Seleksi Alam Muria juga didasarkan pada prinsip kejujuran dan kebijakan dimana diperhitungkan gaji pekerja yang dilakukan sesuai dengan kontribusinya. Dalam menetapkan harga, Nabi Muhammad menganjurkan agar setiap produk diberi harga sesuai dengan kualitas dan nilai tambah. Islam melarang diskriminasi dan penipuan harga. Dalam firman Allah dikatakan:

<sup>45</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Triyanto, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21 Februari 2021)

<sup>46</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Semarang: CV. Sinar Ilahi)

## QS. Al-Muthaffin ayat 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ  
 الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ  
 وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ<sup>٤٧</sup>

Artinya: ‘Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)!, (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi’.<sup>47</sup>

Strategi pengembangan produk CV Seleksi alam Muria juga dijaga dengan memperhatikan kehalalan suatu produk yang berupa barang maupun jasa, bagi bisnis yang mayoritas target pasarnya beragama Islam, maka menjadi hal yang wajib dipenuhi oleh suatu bisnis, khususnya CV. Seleksi Alam Muria.

Triyanto R Soetardjo menjelaskan, bahwa CV Alam Muria berkomitmen akan selalu menjaga kelangsungan kualitas produk yang dihasilkan. Agar manfaat dari buah Parijoto ini dapat diterima secara maksimal oleh masyarakat pada umumnya, khususnya masyarakat desa Colo Kudus.<sup>48</sup>

Hasil wawancara dengan narasumber di atas, dapat dipahami dan disimpulkan bahwa strategi produk yang digunakan oleh CV. Seleksi Alam Muria, jika dipandang dari segi ekonomi Islam sudah memenuhi prinsip-prinsip Islam, yaitu *Pertama*, halal mulai saat produk didapatkan dari petani, saat proses produksi hingga menjadi produk siap konsumsi. *Kedua*, jujur tidak dusta. Maksudnya dalam memberikan informasi produk, CV. Seleksi Alam Muria tanpa melakukan rekayasa informasi, tidak melebih-lebihkan. *Ketiga*, tidak terlampaui tinggi dalam menetapkan harga.

Upaya yang dilakukan dalam membuat produknya oleh CV. Seleksi Alam Muria tidak bertentangan dengan Ekonomi Islam, dengan dibuktikan adanya label halal dari

<sup>47</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Semarang: CV. Sinar Ilahi)

MUI menunjukkan semua komposisi yang terkandung di dalamnya sesuai dengan syariat.

Bahkan dalam Islam dianjurkan untuk menjaga dan meningkatkan mutu dan kualitas bahan baku yang digunakan untuk mengolah produk. Seperti yang dicontohkan Nabi Muhammad SAW dalam pemasaran produk, beliau juga sangat mementingkan kualitas produk yang ditawarkan. Seperti yang termuat dalam ayat 168 surat al-Baqarah:

أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: “Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu”.<sup>49</sup>

### c. Amanah

Amanah ialah dapat diandalkan, bertanggung jawab dan dapat melaksanakan tugas yang diberikan dengan penuh tanggung jawab tanpa memikirkan imbalan yang akan diterima. Amanah juga harus ditafsirkan sebagai pelaksanaan tugas yang diberikan dengan penuh tanggung jawab. Orang bebas untuk berpartisipasi dalam kegiatan budaya, politik, sosial dan ekonomi. Moralitas kepercayaan juga ditegaskan oleh hubungan kepercayaan. Islam percaya bahwa kebaikan dan kejahatan manusia tidak dapat dipisahkan dari tulisan malaikat. Seorang pengusaha yang jujur menggambarkan harga dan keuntungan yang diperoleh dari praktik penjualannya dengan sistem profitabilitas adalah salah satu bukti bahwa ia dapat dipercaya. Selain itu ketika ada item yang cacat maka deskripsi cacat pada item juga harus diberikan.

CV. Seleksi Alam Muria tidak hanya menerapkan kejujuran sebagai kunci utama usaha UMKM nya. Triyanto juga memegang teguh amanah perusahaan, misalnya amanah untuk melayani pembeli *online* sesuai dengan deskripsi produk sebenarnya. Selain itu amanah sebagai *supplier* menyalurkan barang kepada *reseller* maupun *dropshipper*.<sup>50</sup>

<sup>49</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Semarang: CV. Sinar Ilahi

<sup>50</sup> Hasil Wawancara dengan Triyanto R Soetardjo, Pendiri Usaha CV. Seleksi Alam Muria, Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus ( 21

Asas amanah adalah amanah yang diwujudkan dalam keterbukaan dalam segala hal, kejujuran, pelayanan prima dan ihsana (berusaha menghasilkan yang terbaik). Dalam hal ini, pencantuman standar etika dalam produk adalah ihsan (bentuk yang menghasilkan yang terbaik), yaitu menjaga kualitas produk yang dijual sehingga dapat menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk yang dikonsumsi. Pada perusahaan CV. Seleksi Alam Muria Kabupaten Kudus berupaya menghasilkan yang terbaik dengan memasarkan produk yang berkualitas yang telah melalui tes uji di LPPOM yaitu MUI dan terdaftar juga di PIRT.

d. Toleransi

Peran pengusaha syariah dalam upaya pemerataan perekonomian tentunya sangat dinanti, bahkan dapat menjadi peserta pembangunan ekonomi mengingat penduduk Indonesia yang didominasi oleh umat Islam. Pemekaran wilayah usaha pengentasan kemiskinan merupakan kegiatan yang patut disembah dan menjadi kewajiban masyarakat yang dibarengi dengan nilai dan bobot agama.

Dari sudut pandang Islam, kerja dan kerja keras, termasuk kewirausahaan, adalah bagian penting dari kehidupan manusia. Karena keberadaannya sebagai *khalifah fil ard* ditahbiskan untuk kemakmuran negeri dan perbaikannya. Kedudukan bekerja dalam Islam sebagai kewajiban kedua setelah shalat. Oleh karena itu, jika Anda melakukannya dengan setia, itu akan disembah dan dihargai. Bekerja tidak hanya untuk menghidupi diri sendiri tetapi juga untuk membantu mereka yang membutuhkan, dan bahkan jika mereka memiliki cukup, Anda dapat memberikan beberapa pekerjaan untuk membantu mereka yang membutuhkan.

Berusaha keras untuk bisnis dan perdagangan adalah kerja keras. Tersembunyi dalam kerja keras ini adalah kepuasan batin yang tidak dinikmati oleh profesi lain. Dunia bisnis mengutamakan prestasi, reputasi, bukan sebaliknya. Sukses dimulai dengan kerja keras di segala bidang. Bekerja keras adalah bagian penting dari kewirausahaan. Prinsip-Prinsip Usaha Wirausaha adalah langkah-langkah nyata yang perlu Anda ambil untuk menjadi sukses, tetapi mereka juga mengharuskan Anda untuk melalui proses yang penuh dengan masalah atau risiko.



Teladan Nabi Muhammad SAW yang juga seorang wirausahawan dapat dijadikan sebagai aset yang tidak ternilai harganya dalam konsep Kewirausahaan Syariah. Nilai-nilai kejujuran (*shiddiq*), amanah (*reliability*), *fathonah* (akal) dan *tabligh* (komunikasi) merupakan pilar utama yang harus dimiliki seorang wirausahawan. Pengusaha dan rasul Nabi Muhammad Saw terus-menerus mendorong pengikutnya untuk menjadi pengusaha untuk mencari dukungan yang sah dari Allah.

Islam mengajarkan bahwa penghidupan tidak menunggu, tetapi mencari dan bahkan menerima. Selain mengetahui dan memiliki keterampilan bisnis yang baik dan benar, Allah memberikan penghidupan berdasarkan usaha manusia sesuai dengan prinsip universal bisnis yang andal dan amanah. Oleh karena itu, tidak peduli seberapa banyak seseorang mencurahkan pikiran dan energinya ke dalamnya, itu adalah ukuran mata pencaharian yang telah dicurahkan Tuhan.

Status umat Islam saat ini relatif tidak mampu mengontrol ekonomi berdaulat dan ketergantungan ekonomi yang tinggi pada partai politik lain. Salah satu penyebab kelemahan ini adalah, pertama, belum optimalnya pemahaman nilai-nilai dan ajaran agama yang diabaikan dan tidak dapat diwujudkan sepenuhnya dalam segala bidang kehidupan. Umat Islam harus mengatasi kesulitan ekonomi dalam mengatasikemiskinan dan keterbelakangan yang disebabkan oleh marginalisasi dunia ekonomi dan bisnis dengan mengembangkan kewirausahaan yang kuat dan berkelanjutan. Apalagi di laut modern, semua sisi bisa terhubung dengan cepat dan mudah.

e. Keadilan

Adil adalah sikap yang harus diterapkan ketika mempelajari ekonomi Islam. Tujuan diturunkannya Al-Qur'an adalah untuk menegakkan keadilan di muka bumi ini. Keadilan ini juga harus diikuti dalam dunia bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa orang harus memperlakukan orang lain secara adil dengan menggunakan standar yang objektif dan masuk akal, yang dapat dibenarkan. Keadilan mensyaratkan bahwa tidak ada kepentingan dan hak pihak yang dilanggar.

CV. Seleksi Alam Muria melakukan transaksi atas produk yang jelas bentuk, wujud serta sifatnya. Sehingga melakukan prinsip keadilan dalam produk agar tidak merugikan

konsumen dengan merasa tertipu jika produk yang diperjualbelikan tidak jelas bentuk, dan sifatnya.

Asas keadilan menjelaskan bahwa Islam mengharamkan Gharar (penjualan barang yang tidak jelas sifat barangnya) karena mengandung unsur ambigu yang membahayakan salah satu pihak yang bertransaksi. Berdasarkan teori ini, kita masuk ke dalam etika produk, yaitu penjualan produk yang sifat dan bentuknya jelas. Dalam hal ini CV. Seleksi Alam Muria berurusan dengan produk dengan bentuk, bentuk dan karakteristik yang jelas. Demikian juga dengan prinsip kewajaran agar tidak tertipu oleh konsumen karena bentuk dan karakteristik produk yang tidak jelas.

Dijelaskan bahwa produk yang diterima merupakan produk yang akan dipuaskan oleh masyarakat. Produk yang diproduksi dan dijual sesuai dengan Etika Produk dan Prinsip Toleransi ditujukan untuk seluruh komunitas, tanpa memandang agama, ras, usia, atau jenis kelamin. UMKM CV. Seleksi Alam Muria Kabupaten Kudus dalam memasarkan produknya tanpa memandang agama, ras, usia, dan jenis kelamin.

CV. Seleksi Alam Muria dalam perkembangannya melakukan kerjasama dengan petani lain yang ada di sekitar lereng gunung muria misalnya di desa Japan sebanyak 25 orang dalam menanam parihotho. Prediksi pasokan buah Parihotho dari daerah tersebut dalam 3-4 tahun mendatang akan melimpah. Jadi untuk strategi teknik pengembangan usaha yang dilakukan CV. Seleksi Alam Muria berupa memperbanyak reseller dan agen di seluruh Indonesia, serta Memperluas lahan untuk menanam buah Parihotho agar tidak kehabisan stock sudah sesuai dengan pandangan ekonomi Islam.

Pasalnya, pembangunan tersebutakan meningkatkan kesejahteraan tidak hanya pemilik, tetapi juga para pekerja dan petani Parisotho di sekitarnya. Dengan demikian, ekonomi bergeser dari defisit ke pengisian. Menurut ekonomi Islam, Allah tidak akan mengubah keadaan orang kecuali dia mencoba mengubah hidup mereka. Kemiskinan, tantangan bisnis yang mendesak di lingkungan saat ini, merupakan tantangan ekonomi utama yang dihadapi masyarakat saat ini. Ini adalah masalah besar. Konon, bukan hanyaumat Islam yang menghadapinya. Maka harus ada gerakan untuk mengubah keadaan berupa perbaikan dan pemerataan ekonomi.

Perbaikan ini harus dilakukan secara adil. Padahal, ini adalah upaya untuk mengubah nasib dan tidak akan terjadi jika ada kesadaran bahwa upaya itu perlu dilakukan karena setiap orang memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan kesejahteraan diri, keluarga, dan negaranya. Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah QS Arrad ayat 11:

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ  
حَتَّىٰ يُعَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya: “bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”<sup>51</sup>

#### f. Ibadah

Berbisnis adalah bagian penting dari ibadah, jadi jalan yang Anda pilih juga harus sesuai dengan ajaran Islam itu sendiri. Islam berkeyakinan bahwa penting untuk mempermudah umat dalam menjalankan ibadah lainnya, seperti memberi nafkah keluarga, menghidupi anak yatim, dan membayar zakat. wilayah ibadah. Di sisi lain, faktab bahwa sebagian kecil umat Islam dapat berdaulat secara ekonomi sering diartikan sebagai akibat dari aktivitas bisnis mereka, dan mereka tidak mengadopsi prinsip ibadah dalam aktivitas bisnis mereka.

Relevansi kewirausahaan dalam pendalaman konsep ibadah di tengah zaman modern. Pemahaman yang dangkal tentang doktrin ibadah akan mengejutkan umat Islam. Dapat dilihat bahwa masih banyak orang yang memaknai ibadah secara sangat sempit atau hanya berkaitan dengan aspek seremonial saja seperti shalat, puasa, summer solstice, dll. Akibatnya, ibadah seringkali bertentangan dengan aktivitas manusia dalam melakukan aktivitas di berbagai bidang.

<sup>51</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Semarang: CV. Sinar Ilahi)

Padahal, doktrin ibadah lebih luas. Menurut Allah QS. Adz Dzariyat: 56 dari ayat berikut ini:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

Artinya: “dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.”<sup>52</sup>

Hal ini dapat diartikan sebagai makna bahwa semua tindakan manusia sebenarnya adalah ibadah, dan seluruh mulut dari semua tindakan tersebut dapat diartikan sebagai makna kesejahteraan manusia di dunia dan kemenangan di akhirat. Kesejahteraan itu sendiri berkaitan erat dengan manfaat yang diterima orang. Islam menjelaskan bahwasannya konsep keberuntungan memiliki tiga dimensi. jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Oleh karena itu, bisnistidak boleh berhenti untuk keuntungan jangka pendek atau bisnis itu sendiri, tetapi juga mengejar kepentingan pragmatis dan ibadah pada saat yang sama.

g. Istiqamah

Istiqamah didefinisikan sebagai posisi yang konsisten dalam pencapaian kebenaran Allah tanpa ragu-ragu. Konsistensi pemasaran adalah cerminan dari perusahaan. Prinsip istiqomah dalam etika produk yang diterapkan oleh CV. Seleksi Alam Muria adalah konsisten untuk menghasilkan produk yang baik dan berkualitas sampai sekarang.

Prinsip Istikom menjelaskan bahwa hukum Syariah ditaati. Prinsip istiqomah etika produk yang diterapkan CV. Seleksi Alam Muria secara konsisten menghasilkan produk yang berkualitas. Jika kita mempertimbangkan suatu proses produksi dimana produksi terdiri dari modal, maka modal yang digunakan oleh suatu usaha adalah CV. Seleksi Alam Muria pribadi. Sebelum memulai bisnis sendiri, Triyanto berinvestasi di bisnisnya sendiri, modal sendiri, bukan di Bank dengan sistem riba. Dan dalam proses produksi, proses pembuatan resume bisnis. Seleksi Alam Muria yang berada di Colo Kabupaten Kudus berlangsung dengan baik karena proses produksi usaha CV. Seleksi Alam Muria tidak merusak lingkungan sosial maupun lingkungan fisik atau merusak kenyamanan masyarakat yang berada di Desa Colo, Dawe.

---

<sup>52</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Semarang: CV. Sinar Ilahi)

Ini adalah salah satu prasyarat untuk produksi, di mana produsen berusaha untuk memaksimalkan keuntungan sosial dan individu yang maksimal. Berdasarkan prasyarat tersebut, kegiatan produksi dilakukan dengan niat yang tulus dan bertujuan untuk kebaikan umat manusia, dengan tidak melupakan perlindungan dan kesejahteraan alam semesta serta makhluk hidup lainnya seperti hewan dan tumbuhan.

