

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Subyek Penelitian

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan peneliti, gambaran umum subyek penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:¹

1. Sejarah Arifani Plastik Kudus

Arifani Plastik Kudus merupakan usaha dagang milik Bapak Mohammad Zaenal Arifin dan Ibu Sri Ani Yunita yang bertempat di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 03, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Selain itu, Arifani Plastik juga mempunyai kios di Pasar Kliwon Kudus, kiosnya berada di Blok B nomor 28 lantai 2. Arifani Plastik mulai berdiri pada tanggal 16 April 2008. Usaha ini dinamai Arifani Plastik karena pemiliknya terinspirasi dari kedua nama pemiliknya yang digabung menjadi satu. Bapak Arif dan Ibu Ani. Sehingga terbentuklah nama Arifani. Latar belakang didirikannya usaha ini yakni untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang-orang yang ada disekitar usaha Arifani Plastik dan untuk meningkatkan perekonomian pemiliknya.

Ada beberapa kendala yang dialami Arifani Plastik Kudus dalam memasarkan produk yang dimilikinya. Kendala yang dialaminya antara lain, ketatnya persaingan antar kompetitor, baik dari segi kualitas produk yang ditawarkan, persaingan harga, proses penyaluran barang kepada konsumen, prioritas pelayanan yang kurang memuaskan saat permintaan naik, namun stok persediaan barang di gudang tidak ada. Selain itu, Arifani Plastik Kudus juga banyak menjalin hubungan mitra bisnis dengan orang-orang nonmuslim.

Untuk menjalankan usahanya agar tetap eksis di masyarakat, Arifani Plastik melakukan berbagai strategi pemasaran agar produknya lebih dikenal dan diketahui oleh masyarakat, termasuk strategi *marketing mix* yang dianggap lebih cocok bagi kemajuan usaha yang dijalaninya. Dalam penelitian ini, akan dibahas secara detail mengenai strategi *marketing mix*

¹ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 14.30-15.45 WIB.

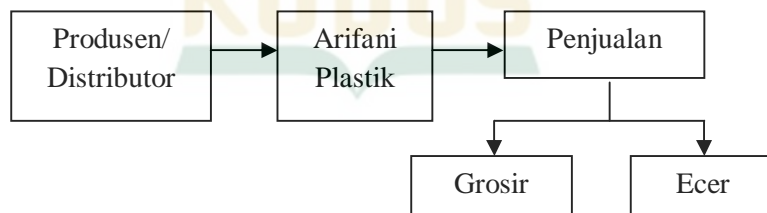
Arifani Plastik Kudus jika dilihat dari perspektif ekonomi syariah. Kemajuan usaha Arifani Plastik Kudus terlihat dari kenaikan omzet penjualan dari tahun ke tahun pada usaha tersebut. Karena ketekunan dan sistem manajemennya yang bagus, prospek masa depan bisnisnya semakin bisa andalkan, pangsa pasarnya juga semakin meluas. Mengingat barang dagangan yang dijualnya merupakan barang-barang yang sangat dibutuhkan dalam masyarakat.

2. Jenis Usaha dan Persediaan Barang Dagang

Usaha Arifani Plastik bergerak dibidang pendistribusian dan perdagangan berbagai barang perlengkapan rumah tangga yang terbuat dari bahan besi, kain, karet, kayu, kertas, dan plastik. Namun, prioritas utama Arifani Plastik yaitu pada barang dagang dari bahan plastik. Barang-barang yang diperjualbelikan antara lain sebagai berikut:

- a. HDPE (*High Density Poly Ethelene*).
- b. PE (Poly Ethylene).
- c. OPP (Oriented Polystyrene).
- d. Baskom.
- e. Ceting.
- f. Mika.
- g. Cup plastik.
- h. Berbagai perlengkapan yang berhubungan dengan kemasan
- i. makanan.
- j. Tas kertas.
- k. Tas kain.
- l. Perlengkapan hajatan, dst.²

3. Mekanisme Pembelian dan Penjualan Barang Dagang



Gambar 4.1
Mekanisme Pembelian dan Penjualan di Arifani Plastik

² Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 14.37 WIB.

Pada gambar 4.1 menjelaskan tentang mekanisme transaksi pembelian dan penjualan di Arifani Plastik. Arifani Plastik mengambil barang dagangan dengan dua cara, secara langsung ke produsen dan ke distributor (tangan kedua). Produsen dan distributor berasal dari Mojokerto, Gresik, dan Caruban. Setelah ada persediaan barang dagang, Arifani Plastik menjualnya secara grosir dan ecer. Barang dagang tersebut didistribusikan ke pembeli. Pembeli (konsumen) Arifani Plastik yaitu pembeli dari kalangan perseorangan dan kalangan penjual. Kalangan perseorangan, barang dagang digunakan untuk kebutuhan sendiri, sedangkan kalangan penjual, pembelian barang dagangan digunakan untuk dijual kembali.

Berikut jadwal pendistribusian barang dagang Usaha Arifani Plastik Kudus selama satu minggu.³

Tabel 4.1
Jadwal Pendistribusian Barang Dagang Usaha
Arifani Plastik Kudus

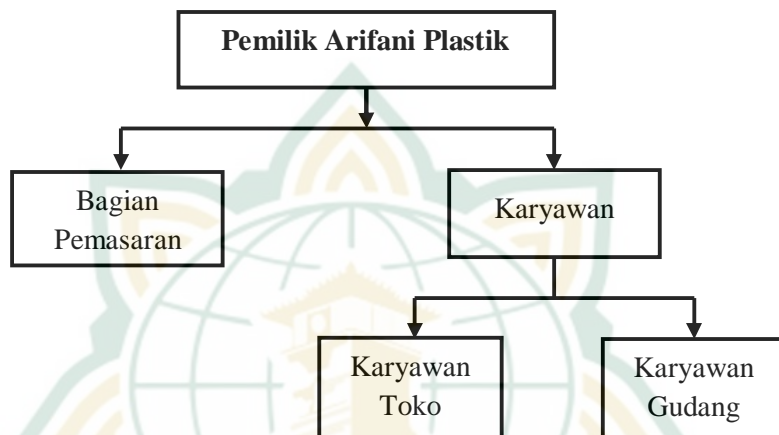
| Hari | Lokasi Tujuan | Kabupaten |
|-------------|--|--------------------------|
| Senin | Pasar Welahan | Jepara |
| Selasa | Pasar Gembong, Puri | Pati |
| Rabu | Pasar Buyaran, Gajah, Bintoro | Demak |
| Kamis | | Kendal, Weleri, Semarang |
| Jumat | Libur | Libur |
| Sabtu | Pasar lokal Kudus, Dawe, Jekulo, Bitingan, dan Jetak | Kudus |
| Minggu | Pasar Bate Alit, Bangsri, Mayong, Kalinyamatan | Jepara |

Pada tabel 4.1 menjelaskan tentang pendistribusian barang dagang Arifani Plastik ke pasar lokal dan interlokal yang berada di Jawa Tengah. Pendistribusian terbanyak di area Kudus, antara lain Pasar Dawe, Jekulo, Bitingan, dan Jetak. Lainnya ke Kabupaten Kota Se-Karesidenan, yaitu Pati dan Jepara. Pendistribusian di wilayah Pati yaitu pasar Puri dan Gembong.

³ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 14.42 WIB.

Sementara itu, wilayah Jepara yaitu pasar Bate Alit, Bangsri, Mayong, Kalinyamatan, dan Welahan. Pendistribusian luar karesidenan meliputi Demak, Kendal, Kaliwungu, Semarang, dan Weleri.

4. Struktur Kepengurusan Arifani Plastik Kudus



Gambar 4.2
Struktur Organisasi Arifani Plastik Kudus

Pada gambar 4.2 menjelaskan tentang deskripsi pekerjaan pada struktur organisasi Arifani Plastik Kudus, yaitu sebagai berikut:⁴

a. Pemilik

Pemilik bertanggung jawab terhadap segala kegiatan operasional pada perusahaan dan mengawasi setiap kegiatan distribusi yang dilakukan oleh setiap karyawan serta berkewajiban memberikan hak-hak yang harus diterima oleh para karyawan dan melaksanakan kewajiban lain sebagai pemilik usaha. Kepemilikan dalam usaha arifani Plastik disini adalah Bapak Mohammad Zaenal Arifin.

b. Bagian pemasaran

Bertanggung jawab atas pemasaran barang yang dijual, membuat promosi-promosi untuk penjualan barang tersebut. Arifani Plastik hanya memiliki satu orang tenaga pemasaran.

⁴ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 14.52 WIB.

c. Karyawan

Karyawan Arifani Plastik terdiri dari dua bagian:

1) Bagian Toko

Karyawan toko bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan di toko, mulai dari pelayanan terhadap permintaan barang, pengemasan, mengangkat barang yang dibeli pelanggan ke kendaraan pelanggan. Arifani Plastik memiliki dua (2) karyawan toko.

2) Bagian Gudang

Karyawan dibagian gudang bertanggung jawab atas penataan gudang dan pengiriman barang kepada pelanggan di pasar lain. Arifani Plastik memiliki enam (6) karyawan dibagian gudang.

B. Deskripsi Data

1. Strategi *Marketing Mix* yang Dilaksanakan oleh Arifani Plastik Kudus dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Berikut hasil wawancara dengan pemilik usaha Arifani Plastik Kudus mengenai strategi *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan yang diterapkan pada usahanya:

a. *Product* (Produk)

Usaha Arifani Plastik bergerak dibidang pendistribusian dan perdagangan berbagai barang dari bahan plastik, seperti: HDPE (*High Density Poly Ethelene*), PE (*Poly Ethylene*), OPP (*Oriented Polystyrene*), baskom, ceting, mika, cup plastik, dan berbagai perlengkapan yang berhubungan dengan kemasan makanan serta perlengkapan hajatan. Mengenai produk yang ditawarkan usaha Arifani Plastik terhadap keinginan dan kebutuhan konsumennya, Bapak Mohammad Zaenal Arifin menyampaikan bahwa,⁵

“Usaha Arifani Plastik ini fokus dibidang pendistribusian dan perdagangan berbagai barang dari bahan plastik, seperti: HDPE (*High Density Poly Ethelene*), PE (*Poly Ethylene*), OPP (*Oriented Polystyrene*), baskom, ceting, mika, cup plastik, dan berbagai perlengkapan yang berhubungan dengan kemasan makanan serta perlengkapan hajatan. Karena yang kami jual produk perlengkapan rumah tangga,

⁵ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.03 WIB.

rata-rata konsumen kami dari kalangan ibu-ibu dan pedagang *reseller*.”

Semua jenis produk yang dimiliki Arifani Plastik seluruhnya dibutuhkan konsumen. Jadi, produk Arifani Plastik akan selalu diminati dan dibutuhkan masyarakat. Karena seperti yang kita ketahui, masyarakat di daerah Kudus dan sekitarnya masih kental dengan budaya hajatan. Selain itu banyaknya penjual makanan diberbagai daerah juga menjadi indikasi peluang untuk mendirikan usaha yang bergerak dibidang ini.

b. *Place* (Tempat)

Tempat yang dipilih usaha Arifani Plastik untuk meningkatkan volume penjualan barang dagangnya sangat strategis, karena berada dilingkungan pasar dan daerah pemukiman padat penduduk. seperti yang disampaikan oleh Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Arifani Plastik letaknya di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Arifani Plastik juga memiliki kios di Pasar Kliwon Kudus, di Blok B nomor 28 lantai 2. Lokasinya dekat sama pintu masuk, jadi mudah ditemukan dan sangat strategis.”⁶

c. *Price* (Harga)

Harga yang ditawarkan oleh Arifani Plastik Kudus terhadap konsumennya sangat sesuai dengan harga barang di pasaran. Bapak Mohammad Zaenal Arifin menyampaikan,

“Saya berusaha semaksimal mungkin agar konsumen menjadi loyal dan tidak merasa keberatan dengan harga yang saya tawarkan, bahkan kalau ada konsumen grosiran yang menyampaikan keluhan harga dan bagian sales Arifani tidak berani mengambil keputusan harga yang ditawarkan tadi, konsumen grosiran bisa bernegosiasi secara langsung kepada saya, untuk mencapai kesepakatan harga. Prinsip saya, selagi harga barang yang ditawarkan konsumen jika dikalkulasi dengan biaya operasional dan lain-lain masih mendapatkan keuntungan, akan saya berikan tawaran yang tidak

⁶ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.10 WIB.

memberatkan kedua belah pihak. Kebanyakan konsumen grosiran Arifani Plastik meminta pembayaran secara tempo. Biasanya diberi tempo 2 minggu dari transaksi pembelian barang.”

Konsumen yang melakukan pembelian dalam jumlah grosiran akan mendapatkan potongan dan dapat menawar barangnya jika dirasa harga yang ditawarkan terlalu mahal. Arifani Plastik bersedia memberikan piutang dengan tempo pembayaran 2 minggu dari transaksi pembelian barang. Dalam membangun kelayakan konsumen, Arifani Plastik berusaha memberikan kemudahan-kemudahan bagi konsumennya.

d. *Promotion* (Promosi)

Pada awal pendiriannya, Arifani Plastik melakukan promosi secara offline yaitu dengan cara mendatangi penjual-penjual yang ada dipasar dan membawa contoh barang yang ditawarkan. Sebagaimana yang disampaikan Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Sebenarnya bekal pemasaran dulu saya dapatkan selama bekerja menjadi sales pada pemilik usaha di Kudus sendiri. Dari pengalaman dan kemauan untuk terus belajar, saya melakukan evaluasi terhadap cara pemasaran yang saya lakukan. Sekarang ini saya juga berusaha memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan akun media sosial yang saya miliki untuk melakukan promosi.”⁷

Karena kehidupan masyarakat sekarang hampir tidak terlepas dari pemanfaatan media sosial, maka pemilik usaha Arifani berusaha memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan akun media sosial yang dimiliki untuk melakukan promosi barang dagang secara online dengan memanfaatkan akun media sosial, seperti facebook, Whats'app, dan Instagram. Wilayah pemasaran Arifani Plastik yaitu daerah kudus dan sekitarnya, seperti daerah Jepara, Pati, Demak, Kendal, Weleri, dan Semarang.

⁷ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.11 WIB.

e. *Process* (Proses)

Proses pelayanan penjualan dan pendistribusian barang dagang pada Arifani Plastik dilakukan melalui sistem transaksi secara langsung dari karyawan ke konsumen. Bapak Mohammad Zaenal Arifin menyampaikan,

“Proses pelayanan penjualan di kios pasar kliwon seperti pada umumnya proses transaksi, apalagi kalau konsumen membeli barang secara ecer, biasanya mereka mendatangi kios secara langsung. Tapi kalau konsumen grosiran, biasanya proses pelayanan melalui pre-order pada sales bagian pemasaran. Baru nanti akan saya buat nota penjualan. Selanjutnya diinformasikan kepada karyawan gudang untuk mempersiapkan barang orderan, supaya barang bisa segera dikirim.”⁸

Pelayanan penjualan grosiran dapat melalui pre-order pada sales bagian pemasaran. Setelah itu pihak sales akan menyampaikan orderan kepada pemilik untuk dibuatkan nota penjualan bagi konsumen dalam bentuk pembayaran tempo atau tunai. Selanjutnya, bagian pemasaran menginformasikan dan menyertakan nota item barang kepada karyawan gudang untuk mempersiapkan barang orderan, agar proses pengiriman barang dapat segera dilakukan.

f. *Productivity* (Produktivitas)

Agar konsumen produktif dalam melakukan pembelian barang dan terjadi peningkatan volume barang yang dijualnya. Seperti yang disampaikan Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Kami selalu berusaha melengkapi berbagai jenis produk yang dibutuhkan konsumen.”⁹

Arifani Plastik Kudus selalu berusaha untuk melengkapi berbagai jenis produk yang dibutuhkan

⁸ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.14 WIB

⁹ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.17 WIB.

konsumen. Hal itu penting dilakukan agar konsumen selalu produktif untuk melakukan pembelian barang.

g. *People* (Orang)

Jumlah karyawan Arifani Plastik Kudus ada 9 orang, dibagi menjadi 3 bagian, yaitu bagian toko 2 orang, bagian gudang 6 orang, dan bagian pemasaran 1 orang. Karyawan bagian gudang dan pemasaran jam kerjanya dimulai jam 08.00-16.00 dan karyawan bagian toko jam kerjanya dimulai jam 09.00-16.30. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Jumlah karyawan saya itu ada 9 orang, 2 di bagian toko, 6 dibagian gudang, dan 1 dibagian pemasaran. Karyawan bagian gudang dan pemasaran jam kerjanya dimulai jam 08.00-16.00 dan karyawan bagian toko jam kerjanya dimulai jam 09.00-16.30. Kunci utama agar kegiatan operasional berjalan dengan lancar sebenarnya terletak pada kinerja, tanggung jawab, dan loyalitas karyawan. Oleh karena itu untuk menjaga loyalitas karyawan, saya menerapkan sistem bonus. Bonus dihitung dengan menyisihkan 5% dari total penjualan selama satu minggu. Karena pada hari jum’at biasanya kami libur, maka bonus akan dibagikan kepada karyawan pada hari Kamis. Kalau dari kami pribadi memang memberikan tuntutan dalam bentuk tanggung jawab kinerja kepada karyawan, jadi mereka tidak seenaknya sendiri dalam menjalankan pekerjaan. Karena sebelum karyawan bekerja sudah kami arahkan mengenai tugas-tugas yang harus dilaksanakan.”¹⁰

Untuk menjaga loyalitas karyawan, Arifani Plastik menerapkan sistem bonus. Bonus dihitung dengan menyisihkan 5% dari total penjualan selama satu minggu. Bonus dibagikan kepada karyawan pada hari Kamis. Pemilik Arifani Plastik memberikan tuntutan dalam bentuk tanggung jawab kinerja kepada karyawan, agar karyawan tidak seenaknya sendiri dalam menjalankan pekerjaan.

¹⁰ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.19 WIB.

h. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik keberadaan usaha Arifani Plastik Kudus, yaitu berupa gudang dan kantor usaha yang ada di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Bae, Kudus dan kios di Pasar Kliwon Kudus. Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Arifani Plastik berada di yang bertempat di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Arifani Plastik juga mempunyai kios di Pasar Kliwon Kudus, di Blok B nomor 28 lantai 2. Biasanya kalau ada *supplier* dan produsen datang mereka langsung menuju ke kantor.”¹¹

i. *Priority* (Prioritas)

Prioritas utama dalam usaha Arifani Plastik Kudus adalah kepuasan pelayanan kepada konsumen. Bapak Mohammad Zaenal Arifin menyampaikan,

“Saya selalu mengingatkan kepada karyawan tentang pentingnya kualitas pelayanan kepada konsumen. Karena kualitas pelayanan yang baik adalah prioritas utama kami. Oleh karena itu, untuk memberikan kesan nyaman, kami menganggap konsumen seperti sahabat sendiri. Sahabat pasti akan senang jika diperlakukan dengan baik oleh sahabatnya.”¹²

Untuk memberikan kesan nyaman, Arifani Plastik menganggap konsumen seperti sahabat sendiri. Jika sudah nyaman, maka tidak akan ditinggalkan. Begitu ibarat cara untuk mengikat konsumen.

j. *Partner* (Mitra Bisnis)

Mitra bisnis Arifani Plastik Kudus berasal dari berbagai daerah, seperti Pati, Pekalongan, Mojokerto, Gresik, dan Caruban. Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Ada banyak keuntungan memiliki mitra bisnis di berbagai daerah. Diantaranya bisa saling bekerjasama

¹¹ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.21 WIB.

¹² Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.24 WIB.

barter barang yang dimiliki, mendapatkan pinjaman modal untuk investasi barang dagang, dapat meminta bantuan dan saran saat mengalami kendala dalam menjalankan bisnis. Mitra bisnis saya berasal dari berbagai daerah, seperti Pati, Pekalongan, Mojokerto, Gresik, dan Caruban. Selain itu, kami juga bermitra dengan saudagar-saudagar China yang berada di Kudus dan sekitarnya.”¹³

Selain itu, Arifani Plastik Kudus juga bermitra dengan saudagar-saudagar China yang berada di Kudus dan sekitarnya. Ada banyak keuntungan memiliki mitra bisnis di berbagai daerah, diantaranya bisa saling bekerjasama barter barang yang dimiliki, mendapatkan pinjaman modal untuk investasi barang dagang, dapat meminta bantuan dan saran saat mengalami kendala dalam menjalankan bisnis.

Sebelum menerapkan 10 variabel strategi *marketing mix* tersebut, perkembangan volume penjualan pada usaha Arifani Plastik tidak seperti saat ini. Hal ini terlihat dari omzet volume penjualan yang mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Sejak 2 tahun terakhir volume penjualan barang dagang per bulannya jika ramai orderan hampir mencapai 2 Milliar. Bahkan jika orderan sepi masih mencapai hampir 1 Milliar. Kenaikan omzet volume penjualan Arifani Plastik diperoleh dari data rekapitan penjualan pada tahun 2018 dan 2019 yang digambarkan dalam tabel berikut:¹⁴

Tabel 4.2
Data Laporan Penjualan Usaha Arifani Plastik Kudus

| No. | Bulan | Omzet Penjualan | |
|-----|----------|------------------|------------------|
| | | 2018 | 2019 |
| 1. | Januari | Rp 921.922.150 | Rp 1.008.602.000 |
| 2. | Februari | Rp 731.290.200 | Rp 1.064.324.600 |
| 3. | Maret | Rp 895.685.800 | Rp 1.181.986.950 |
| 4. | April | Rp 1.051.285.200 | Rp 1.824.857.610 |

¹³ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.28 WIB.

¹⁴ Sumber data laporan penjualan Arifani Plastik Kudus tahun 2018 dan 2019. Data diambil pada 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Kantor Arifani Plastik pukul 15.42-15.45 WIB.

| | | | |
|------------------------|-----------|--------------------------|--------------------------|
| 5. | Mei | Rp 967.371.450 | Rp 1.386.515.000 |
| 6. | Juni | Rp 1.069.783.650 | Rp 1.699.611.750 |
| 7. | Juli | Rp 1.373.809.200 | Rp 1.686.023.900 |
| 8. | Agustus | Rp 1.215.972.600 | Rp 1.819.499.325 |
| 9. | September | Rp 1.077.711.200 | Rp 1.315.672.700 |
| 10. | Oktober | Rp 1.189.014.800 | Rp 1.245.113.550 |
| 11. | November | Rp 1.042.281.800 | Rp 1.244.533.400 |
| 12. | Desember | Rp 1.138.367.050 | Rp 1.384.167.250 |
| Total Penjualan | | Rp 12.674.495.100 | Rp 16.860.908.035 |

Pada tabel 4.2 menjelaskan tentang data laporan penjualan usaha Arifani Plastik Kudus pada tahun 2018 total omzet penjualan mencapai Rp 12.674.495.100 dan pada tahun 2019 total omzet penjualan mencapai Rp 16.860.908.035.

Berikut bentuk diagram batang laporan penjualan pada usaha Arifani Plastik pada tahun 2018 dan 2019.¹⁵

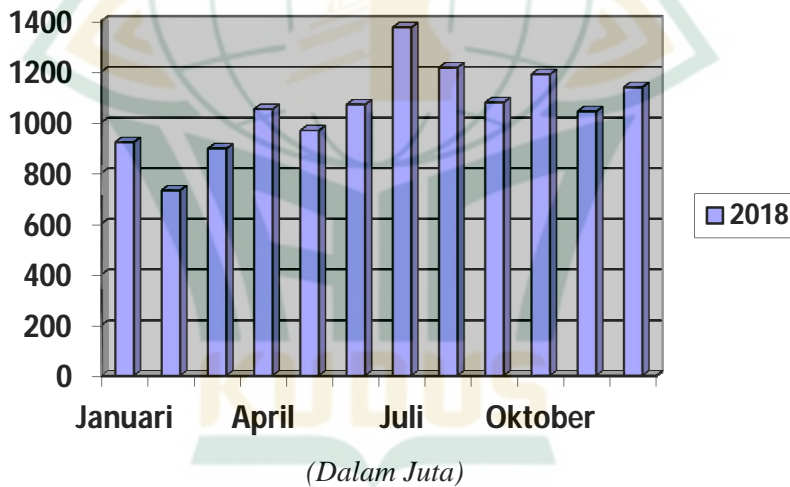


Diagram 4.1
Diagram Laporan Penjualan Usaha Arifani Plastik
Tahun 2018

¹⁵ Sumber data laporan penjualan Arifani Plastik Kudus tahun 2018 dan 2019. Data diambil pada 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Kantor Arifani Plastik pukul 15.42-15.45 WIB.

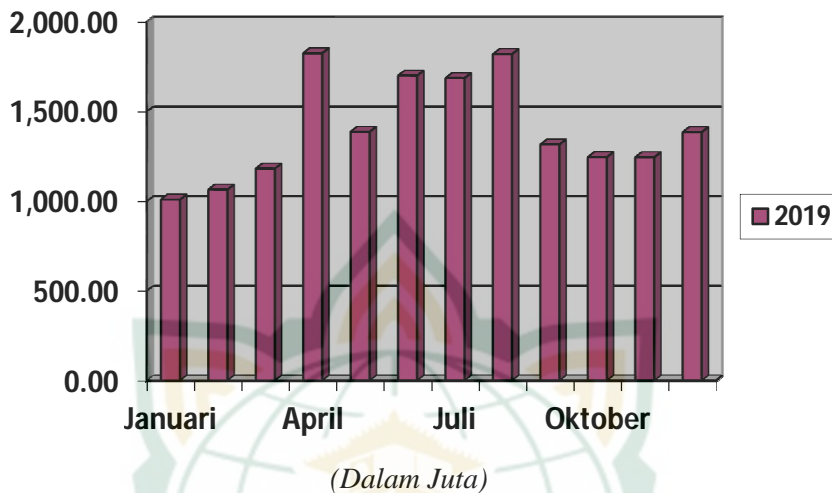


Diagram 4.2
Diagram Laporan Penjualan Usaha Arifani Plastik
Tahun 2019

Pada diagram 4.1 dan 4.2 menjelaskan tentang diagram peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus jika dilihat per bulan pada tahun 2018 dan 2019 dari semua kategori bahan besi, kain, karet, kayu, kertas, dan plastik. Sebesar apapun omzet penjualan yang dicapai, tentu mengalami beberapa kendala dalam hal pemasaran.

2. Pandangan Ekonomi Syariah terhadap Strategi *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan yang Dilaksanakan oleh Arifani Plastik Kudus

Pandangan ekonomi syariah terhadap strategi *marketing mix* dengan menggunakan 10 variabel (*product, place, price, promotion, process, productivity, people, physical evidence, priority, partner*) dalam meningkatkan volume penjualan pada usaha Arifani Plastik Kudus adalah sebagai berikut:

a. *Product* (Produk)

Dalam praktik variabel *product*, bagian pemasaran Arifani Plastik Kudus selalu menjelaskan kualitas barang yang ditawarkannya kepada konsumen. Seperti yang disampaikan oleh pemiliknya, Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Kalau konsumen tidak cocok dengan barang yang dikirim, boleh melakukan *cancel* barang dan seandainya ada barang yang rusak saat tiba ditangan konsumen barangnya bisa diretur, nanti akan diganti barang yang lebih baik.”¹⁶

Alternatif lain yang ditawarkan Arifani Plastik jika terdapat barang yang rusak saat tiba ditangan konsumen, barang tersebut dapat diretur (dikembalikan) dan konsumen akan diberi ganti barang baru yang lebih baik.

b. *Place* (Tempat)

Place berarti lokasi dan distribusi. Dalam praktiknya, variabel tempat usaha Arifani Plastik Kudus sudah sesuai dengan lokasi pemasaran yang strategis. Bapak Mohammad Zaenal Arifin menyampaikan,

“Bagi saya, pesaing bisnis Arifani Plastik saya anggap sebagai sahabat sendiri. Rezeki setiap orang sudah diatur oleh Allah dan tidak akan mengurangi jatah rezeki kita meskipun usahanya sama. Dengan begitu, maka akan meminimalisir diri sendiri dari sifat menjelek-jelekkkan pihak lain. Karena seperti yang saya yakini, bahwa kesuksesan suatu usaha tidak akan kita dapatkan jika kita terus-menerus sibuk mengurus kejelekan orang lain, tapi kita harus fokus pada diri sendiri. Terus melakukan evaluasi dan perbaikan diri agar usaha yang kita jalani mengalami perkembangan dari waktu ke waktu.”¹⁷

Proses distribusi yang dilakukan Arifani Plastik juga tidak menghalang-halangi orang lain yang memiliki usaha dibidang yang sama dengan Arifani Plastik, tidak berburuk sangka (*su'udhzan*), dan tidak menjelek-jelekkkan (*ghibah*) pihak lain. Sesama pelaku bisnis dilarang menjelek-jelekkkan pihak lain dalam berbagai hal. Pemilik usaha Arifani Plastik

¹⁶ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.27 WIB.

¹⁷ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.32 WIB.

menganggap pesaing bisnis Arifani Plastik sebagai sahabat sendiri.

c. *Price* (Harga)

Price adalah taktik penetapan harga jual. Harga jual yang ditawarkan oleh Arifani Plastik Kudus terhadap konsumennya sangat sesuai dengan harga barang di pasaran, selain itu yang menjadi daya tarik bagi konsumen sehingga mereka melakukan *re-purchase* (pembelian ulang) adalah Arifani Plastik mau memberikan piutang dengan tempo pembayaran 2 minggu dari transaksi pembelian barang. Bapak Mohammad Zaenal Arifin menyampaikan,

“Kami menawarkan barang ke konsumen dengan harga yang sesuai dengan harga barang umumnya. Bahkan kami juga memberikan piutang dengan tempo pembayaran 2 minggu. Tujuan piutang yang kami berikan kepada konsumen memang untuk membantu mereka, jadi tidak ada perbedaan harga barang yang dibayar tunai dan tempo.”¹⁸

Arifani Plastik tidak menawarkan barang dengan dua harga, baik pembayaran dengan tunai maupun sistem tempo.

d. *Promotion* (Promosi)

Promotion adalah penggunaan teknik-teknik promosi agar konsumen mengetahui produk yang dijual. Dalam praktiknya, promosi pada produk Arifani dilakukan secara jujur sesuai dengan kondisi barangnya. Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Kalau ada keluhan kerusakan barang dari konsumen, Arifani Plastik siap mereturnya dengan barang baru yang kondisinya lebih baik. Jadi memang tidak ada yang ditutupi jika memang kerusakan barang itu kami ketahui saat barang mau dibeli. Karena kami tidak mau konsumen mengalami kerugian karena barang yang dibelinya rusak atau cacat sehingga tidak dapat dijual kembali atau digunakan untuk kebutuhannya.”¹⁹

¹⁸ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.35 WIB.

¹⁹ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.35 WIB.

Jika ada barang yang rusak, Arifani Plastik bersedia meretur barang yang sudah dibeli konsumen dengan barang baru yang lebih baik dan saat terjadi kerusakan atau cacat barang yang akan dibeli konsumen akan disampaikan kepada konsumen tanpa ada yang ditutup-tutupi.

e. *Process* (Proses)

Process disini berkaitan dengan proses pelayanan Arifani Plastik kepada konsumennya. Bapak Mohammad Zaenal Arifin mengatakan,

“Seringkali kami mengingatkan kepada karyawan agar mereka selalu tersenyum ramah dan sopan santun saat melayani konsumen. Konsumen adalah raja, mereka harus diperlakukan dengan baik. Karena sikap yang baik adalah bentuk menghargai seseorang. Karyawan juga harus siap sedia membantu konsumen mengambil barang yang diinginkan konsumen.”²⁰

Dalam praktiknya, proses pelayanan pada Arifani Plastik terhadap konsumennya dilakukan dengan cara sopan, santun, rendah hati (*khidmah*), dan bersahabat. Konsumen adalah raja, mereka harus diperlakukan dengan baik. Karena sikap yang baik adalah bentuk menghargai seseorang. Karyawan juga harus siap sedia membantu konsumen mengambil barang yang diinginkan konsumen. Proses pelayanan pada Arifani Plastik dilakukan demi kepuasan konsumennya.

f. *Productivity* (Produktivitas)

Productivity berkaitan dengan produktivitas konsumen dalam melakukan pembelian ulang terhadap produk yang dijual Arifani Plastik. Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Kalau ada yang order barang, tapi stok barang di gudang tidak ada dan sales kami menyanggupi untuk memenuhi orderan yang diminta, maka akan kami usahakan semaksimal mungkin agar barang yang diminta ada sebelum proses pengiriman barang.”²¹

²⁰ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.38 WIB.

²¹ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 14.38 WIB.

Jika ada konsumen yang melakukan order barang, namun stok barang di gudang tidak ada dan pihak sales menyanggupi atau berjanji untuk memenuhi orderan yang diminta, maka akan diusahakan semaksimal mungkin agar barang yang diminta ada sebelum proses pengiriman barang. Lancarnya produktivitas konsumen dalam melakukan pembelian barang dagang sangat berpengaruh terhadap perputaran arus kas dan penjualan dalam usaha Arifani Plastik.

g. *People* (Orang)

People disini berkaitan orang-orang yang terlibat menjalankan usaha Arifani Plastik Kudus. Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Bekerja tidak boleh menjadikan kita melalaikan ibadah. Apalagi ibadah wajib. Oleh karena itu, semua karyawan diwajibkan untuk melaksanakan sholat lima waktu. Untuk menghindari karyawan meninggalkan sholat jum’at, setiap hari Jum’at segala kegiatan bisnis di Arifani Plastik juga diliburkan.”²²

Dalam praktiknya terlihat dari kepribadian pemilik dan karyawan Arifani Plastik yang tetap menjalankan perintah Allah SWT baik dalam hal ibadah maupun muamalah. Bekerja tidak boleh menjadikan manusia melalaikan ibadah. Apalagi ibadah wajib. Oleh karena itu, semua karyawan diwajibkan untuk melaksanakan sholat lima waktu.

h. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Physical evidence berkaitan dengan bukti fisik pada usaha Arifani Plastik. Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti, bukti fisik dari keberadaan usaha Arifani Plastik, yaitu berupa gudang dan kantor usaha yang bertempat di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kudus serta kios di Pasar Kliwon Kudus. seperti yang disampaikan oleh pemiliknya, Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Arifani Plastik bertempat di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Arifani Plastik juga mempunyai

²² Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 14.40 WIB.

kios di Pasar Kliwon Kudus, di Blok B nomor 28 lantai 2. Biasanya kalau ada *supplier* dan produsen datang mereka langsung menuju ke kantor.”²³

Dalam praktiknya yang sesuai dengan ajaran agama dan hukum negara, Arifani Plastik selalu taat membayar pajak sebagai kontribusi bagi tanah dan bangunan yang didirikan untuk menjalankan usahanya. Karena taat kepada pemimpin yang baik sangat dianjurkan dalam agama Islam.

i. *Priority* (Prioritas)

Prioritas utama dalam usaha Arifani Plastik Kudus adalah kepuasan pelayanan kepada konsumen. Caranya dengan berperilaku baik dan simpatik (*shidiq*) kepada konsumen. Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

“Seringkali kami mengingatkan kepada karyawan agar mereka selalu tersenyum ramah dan sopan santun saat melayani konsumen. Konsumen adalah raja, mereka harus diperlakukan dengan baik. Karena sikap yang baik adalah bentuk menghargai seseorang. Karyawan juga harus siap sedia membantu konsumen mengambil barang yang diinginkan konsumen. Sehingga konsumen juga merasa puas dengan pelayanan yang kami berikan.”²⁴

Berperilaku baik dan sopan-santun dalam kegiatan bisnis dan pergaulan menjadi pondasi dasar serta inti dari kebaikan tingkah laku. Bahkan dalam melakukan transaksi bisnis dengan orang-orang nonmuslim, tetap harus dengan ucapan yang baik.

j. *Partner* (Mitra Bisnis)

Mitra bisnis Arifani Plastik Kudus berasal dari berbagai daerah, seperti Pati, Pekalongan, dan Gresik. Selain itu, Arifani Plastik Kudus juga bermitra dengan saudagar-saudagar China yang berada di Kudus dan sekitarnya. Bapak Mohammad Zaenal Arifin,

²³ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.42 WIB.

²⁴ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.43 WIB.

“Kami tidak membeda-bedakan golongan agama dalam melakukan kegiatan muamalah, yang terpenting orangnya jujur dan terpercaya.”²⁵

Arifani Plastik tidak membeda-bedakan golongan agama dalam melakukan kegiatan muamalah, yang terpenting adalah kejujuran dan terpercaya.

Dapat disimpulkan bahwa pandangan ekonomi syariah terhadap strategi *marketing mix* dengan menggunakan 10 variabel (*product, place, price, promotion, process, productivity, people, physical evidence, priority, partner*) dalam meningkatkan volume penjualan pada usaha Arifani Plastik Kudus menerapkan prinsip kejujuran, tidak berburuk sangka (*su'udhzan*), tidak menjelek-jelekkan (*ghibah*) pihak lain, tolong-menolong, sopan, santun, rendah hati (*khidmah*), bersahabat dengan semua mitra bisnis, berperilaku baik dan simpatik (*shidiq*), taat pada perintah Allah dan pemimpin, serta tidak membeda-bedakan golongan agama dalam melakukan kegiatan muamalah.

C. Analisis Data

1. Analisis Strategi *Marketing Mix* yang Dilaksanakan oleh Arifani Plastik Kudus Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Marketing mix atau bauran pemasaran seperti yang didefinisikan oleh Kotler adalah variabel-variabel terkendali yang digabungkan untuk menghasilkan tanggapan yang diharapkan dari pasar sasaran. Dengan memperhatikan variabel-variabel yang terkandung dalam bauran pemasaran atau *marketing mix*, maka diharapkan proses pemasaran dapat mencapai tujuan yang diharapkan dan mendapatkan hasil yang optimal.²⁶

²⁵ Mohammad Zaenal Arifin (Pemilik Arifani Plastik), Wawancara oleh Penulis, 15 Januari 2020, Wawancara, Transkrip. Rumah Pemilik Arifani Plastik pukul 15.44 WIB.

²⁶ Maryana “Analisa *Marketing Mix* Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Busana Muslim Di Toko Rosidah Kota Bengkulu” (Skripsi IAIN Bengkulu, 2017), 15.

Berikut adalah analisis penerapan strategi *marketing mix* Arifani Plastik Kudus dalam meningkatkan volume penjualan, yaitu:

a. *Product* (Produk)

Product berarti menawarkan produk yang terjamin kualitasnya. Produk yang dijual harus sesuai dengan selera, memenuhi *needs* dan *wants* konsumen. Dalam praktik variabel *product*, bagian pemasaran Arifani Plastik Kudus selalu menjelaskan kualitas barang yang ditawarkannya kepada konsumen. Jika ada ketidakcocokan, konsumen memiliki hak untuk memilih dengan cara membatalkan jual beli atau melakukan *cancel* barang jika ada segala sesuatu yang tidak sesuai. Alternatif lain yang ditawarkan Arifani Plastik jika terdapat barang yang rusak saat tiba ditangan konsumen, barang tersebut dapat diretur (dikembalikan) dan konsumen akan diberi ganti barang baru yang lebih baik.

Hal ini menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan Arifani Plastik memang sesuai dengan barang yang dibutuhkan konsumen. Kemampuan Arifani Plastik untuk berusaha melengkapi produk barang dagangnya juga menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumennya. Prospek bisnis dibidang perdistribusian barang-barang perlengkapan hajatan dan kemasan makanan sangat menjanjikan. Meskipun banyak bermunculan barang-barang perlengkapan rumah tangga dengan merek terkenal dan kualitas bahan yang lebih bagus, namun sangat jarang diminati jika penggunaan produknya hanya sekedar untuk hajatan dan penjualan kemasan makanan.

Prinsipnya, untuk acara hajatan tidak perlu wadah baskom mahal yang penting terjangkau dan bisa dimanfaatkan sebagai wadah makananan. Alasan lainnya, karena setiap tahun masyarakat pasti melakukan hajatan, apalagi jika memiliki hajat lain selain rutinan hajatan tahunan. Misalnya seperti hajatan dalam acara pemberangkatan haji, mantu, selamatan (sedekah) menyambut bulan suci Ramadhan, selamatan (sedekah) 2 hari raya, dsb.

Masyarakat yang tinggal di daerah Kudus dan sekitarnya juga sering mengadakan acara perkumpulan warga desa, seperti acara yasinan di lingkup RT/RW, pengajian, kumpulan reuni haji/umroh, dsb. Sehingga hal ini menjadi peluang bagi pelaku bisnis *catering* dan penyedia kemasan

makanan untuk *show up* kepada masyarakat. Arifani Plastik menyediakan semua produk perlengkapan kemasan makanan, mulai dari bahan plastik, kain, karet, dan kertas. Semua produk yang ditawarkan Arifani Plastik diminati konsumen dari kalangan ibu-ibu rumah tangga, pedagang grosir dan eceran.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus dari semua kategori bahan besi, kain, karet, kayu, kertas, dan plastik. Meskipun setiap bulannya terjadi fluktuasi, tapi hasil total penjualan menunjukkan adanya peningkatan sebesar 25%. Penerapan strategi *marketing mix* berupa *product* (produk) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

b. *Place* (Saluran Distribusi atau Tempat)

Tempat yang dipilih usaha Arifani Plastik untuk meningkatkan volume penjualan barang dagangnya sangat strategis, yaitu berada di lingkungan pasar dan daerah pemukiman padat penduduk. Arifani Plastik bertempat di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Arifani Plastik juga mempunyai kios di Pasar Kliwon Kudus, tepatnya di Blok B nomor 28 lantai 2. Pemilihan tempat usaha Arifani Plastik memang strategis, letak Arifani Plastik di Desa Karang Bener merupakan daerah pemukiman padat penduduk, namun akses menuju jalan raya sangat dekat dan mudah, banyak kendaraan yang lalu lalang. Sehingga lokasinya mudah dipahami dan dikenali masyarakat.

Lokasi Arifani Plastik di Pasar Kliwon Kudus merupakan peluang besar yang digunakan untuk memperkenalkan produk yang dijual kepada konsumen dari luar daerah. Pasar Kliwon Kudus merupakan salah satu pasar grosir yang terbesar di daerah Jawa Tengah.²⁷ Banyak orang dari luar daerah Kudus yang memang sengaja membeli barang dagang dalam jumlah besar (grosir) di Pasar Kliwon Kudus karena harganya yang lebih terjangkau dibandingkan tempat

²⁷ <https://kompasiana.com> diakses pada tanggal 19 Februari 2020 pukul 01.11 WIB

grosir di daerah lain. Lokasi Arifani Plastik di Blok B nomor 28 lantai 2 sangat mudah dijangkau dan ditemukan konsumen.

Pemilihan lokasi yang tepat tentu menjadi daya dukung dalam memasarkan produk yang dimiliki. Strategi dengan cara menunjukkan keberadaan suatu bisnis adalah salah satu langkah untuk mengenalkan bisnis kepada masyarakat. Demi efisiensi waktu dan tenaga, banyak konsumen yang memilih tempat yang dekat dengan keberadaannya. Selagi barang yang dibutuhkan dapat ditemukan di lingkungan sekitar dan harganya terjangkau, maka akan dijadikan sebagai pilihan untuk memenuhi barang-barang yang dibutuhkan.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus. Meskipun setiap bulannya terjadi fluktuasi, tapi hasil total penjualan menunjukkan adanya peningkatan sebesar 25%. Penerapan strategi *marketing mix* berupa *place* (saluran distribusi atau tempat) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

c. *Price* (Harga)

Price adalah taktik penetapan harga jual. Harga jual yang ditawarkan Arifani Plastik Kudus terhadap konsumennya sangat sesuai dengan harga barang di pasaran, hal lain yang menjadi daya tarik bagi konsumen sehingga mereka melakukan *repurchase* (pembelian ulang) adalah Arifani Plastik mau memberikan piutang dengan tempo pembayaran 2 minggu dari transaksi pembelian barang. Oleh karena itu keterbatasan modal tidak menghalangi konsumen untuk melakukan pembelian barang dagang pada Arifani Plastik. Penerapan strategi marketing berupa harga yang terjangkau dengan sistem pembayaran tempo 2 minggu sangat memudahkan konsumen Arifani Plastik untuk melunasi pembayaran.

Sistem pembayaran tempo 2 minggu hanya diberikan kepada konsumen yang melakukan pembelian barang dagang secara grosir. Sistem pembayaran tempo 2 minggu adalah waktu yang cukup untuk mengembalikan hutang. Jika dalam waktu 2 minggu nota pembelian barang belum terlunasi, maka Arifani Plastik tidak akan memberikan piutang lagi kepada

konsumen yang sama, kecuali jika ada usaha untuk membayar sebagian. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir resiko tidak kembalinya modal barang dagang Arifani Plastik. Karena berbagai pengalaman pemberian sistem pembayaran tempo bagi konsumen grosiran menjadikan Arifani Plastik Kudus menetapkan kebijakan tersebut. Harapannya supaya konsumen Arifani Plastik menjadi lebih loyal dalam melakukan pembelian ulang dan kegiatan operasional Arifani Plastik Kudus dapat berjalan lancar sesuai target yang ditetapkan.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus. Penjualan pada Arifani Plastik terus berjalan lancar bahkan mengalami kenaikan 25% sejak 2 tahun terakhir. Penerapan strategi *marketing mix* berupa *price* (harga) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

d. *Promotion* (Promosi)

Strategi promosi barang dagang *door to door* sudah dilakukan pemilik Arifani Plastik sejak awal pendirian usahanya. Karena pada awal pendiriannya modal yang dimiliki sangat terbatas, pemiliknya harus melakukan strategi pemasaran yang cepat dan tepat agar modal yang digunakan untuk kegiatan operasional Arifani Plastik segera kembali. Pada awal pendiriannya, Arifani Plastik melakukan promosi secara offline. Sistem pemasaran secara offline sudah dilakukan Arifani Plastik selama 10 tahun, modelnya pemilik usaha Arifani Plastik Kudus membawa sampel barang yang akan ditawarkan kepada konsumen dengan menjelaskan spesifikasi produk.

Setelah usaha Arifani mengalami perkembangan, maka ada bagian khusus pemasaran yang bertugas memasarkan produk yang dimiliki Arifani Plastik. Karena kehidupan masyarakat sekarang hampir tidak terlepas dari pemanfaatan media sosial, maka pemilik usaha Arifani berusaha memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan akun media sosial yang dimiliki untuk melakukan promosi barang dagang secara online dengan memanfaatkan akun media sosial, seperti facebook, Whats'app, dan Instagram untuk

memperluas jaringan pasar dan kemampuannya untuk bersaing dengan kompetitor.. Karena bekal pengalaman, kemampuan, dan kemauan untuk terus belajar yang dimiliki oleh pemiliknya, Arifani Plastik dapat memasarkan barang dagangnya ke daerah kudus dan sekitarnya, seperti daerah Jepara, Pati, Demak, Kendal, Weleri, dan Semarang.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus. Penjualan pada Arifani Plastik mengalami kenaikan 25% sejak 2 tahun terakhir. Penerapan strategi *marketing mix* berupa *promotion* (promosi) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

e. *Process* (Proses)

Proses pelayanan penjualan dan pendistribusian barang dagang pada Arifani Plastik dilakukan melalui sistem transaksi secara langsung dari karyawan ke konsumen. Proses pelayanan pada usaha Arifani Plastik terhadap konsumen yang melakukan pembelian barang secara ecer dan grosir sedikit berbeda. Konsumen yang membeli secara ecer, bisa langsung datang ke kios Arifani Plastik untuk memilih barang yang akan dibeli. Setelah transaksi dilakukan, maka barangnya bisa langsung dibawa pulang. Pelayanan penjualan grosiran dapat melalui pre-order pada sales bagian pemasaran. Karena pada umumnya barang dibeli dalam jumlah besar, maka harus dipersiapkan terlebih dahulu sebelum dilakukan proses pengiriman barang. Setelah itu pihak sales akan menyampaikan orderan kepada pemilik untuk dibuatkan nota penjualan bagi konsumen dalam bentuk pembayaran tempo atau tunai. Selanjutnya, bagian pemasaran menginformasikan dan menyertakan nota item barang kepada karyawan gudang untuk mempersiapkan barang orderan, agar proses pengiriman barang dapat segera dilakukan ke alamat konsumen yang dituju. Meskipun sistem *pre-order*, tapi pihak Arifani Plastik berusaha agar proses pengiriman barang dapat dilakukan dengan cepat dan tepat waktu. Karena pelayanan yang bagus akan membuat konsumen menjadi loyal terhadap Arifani Plastik. Hal itu berdampak positif terhadap peningkatan penjualan Arifani Plastik dari waktu ke waktu.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus. Meskipun setiap bulannya terjadi fluktuasi, tapi hasil total penjualan menunjukkan adanya peningkatan sebesar 25%. Penerapan strategi *marketing mix* berupa *process* (proses) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

f. *Productivity* (Produktivitas)

Agar konsumen produktif dalam melakukan pembelian barang dan terjadi peningkatan barang yang dijualnya, Arifani Plastik Kudus selalu berusaha untuk melengkapi berbagai jenis produk yang dibutuhkan konsumen. Hal itu penting dilakukan agar konsumen selalu produktif untuk melakukan pembelian barang. Strategi *marketing* untuk meningkatkan produktivitas konsumen dalam melakukan pembelian ulang (*repurchase*) dapat dilakukan dengan melengkapi produk-produk yang dibutuhkan konsumen, sehingga konsumen tidak perlu berpindah ke penjual yang lain untuk memenuhi produk yang dibutuhkannya. Prinsipnya, sales dibagian pemasaran tidak boleh mengiyakan orderan barang jika dari pihak *owner* tidak memiliki kesanggupan untuk memenuhi orderan barang yang diinginkan konsumen. Karena memegang komitmen juga menjadi penekanan utama dalam menjaga produktivitas dan kepercayaan konsumen terhadap Arifani Plastik.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus. Penerapan strategi *marketing mix* berupa *productivity* (produktivitas) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

g. *People* (Orang)

Jumlah karyawan Arifani Plastik Kudus ada 9 orang, yang dibagi menjadi 3 bagian, yaitu bagian toko 2 orang, bagian gudang 6 orang, dan bagian pemasaran 1 orang. Karyawan bagian gudang dan pemasaran jam kerjanya dimulai jam 08.00-16.00 dan karyawan bagian toko jam kerjanya dimulai jam 09.00-16.30. Agar karyawan melaksanakan kinerjanya secara bertanggung jawab dan

penuh loyalitas, Arifani Plastik Kudus memberikan fasilitas berupa gaji pokok, gaji lemburan, uang makan, menerapkan sistem *reward* (bonus), dan tunjangan hari raya (THR). Agar kemampuan karyawan sesuai dengan sistem kinerja, maka setiap ada karyawan baru pemilik Arifani Plastik Kudus memberikan arahan kepada karyawannya dengan cara menjelaskan seluk-beluk tentang jam kinerja dan aturan-aturan dalam menjalankan tugas selama bekerja.

Selain kelayakitasan konsumen yang harus dijaga, kelayakitasan orang-orang yang berperan dalam kegiatan operasional bisnis juga harus dijaga. Karena pada dasarnya kegiatan operasional tidak dapat berjalan seperti yang diharapkan jika orang-orang yang terlibat tidak memiliki loyalitas terhadap tanggung jawab pekerjaannya. Untuk menjaga loyalitas karyawan, Arifani Plastik menerapkan sistem bonus. Bonus dihitung dengan menyisihkan 5% dari total penjualan selama satu minggu. Setiap hari Jum'at semua kegiatan operasional di Arifani Plastik diliburkan. Bonus akan dibagikan kepada karyawan pada hari Kamis.

Jadi karyawan harus dipenuhi haknya, agar mereka bisa fokus dan maksimal menjalankan kewajiban pekerjaannya. Jika rasa memiliki sudah melekat pada diri karyawan, maka pekerjaannya akan dilakukan dengan senang hati, tanpa perlu perintah atau komando yang seakan-akan menggurui. Sikap saling keterbukaan dan kepedulian terhadap sesama karyawan juga diterapkan dalam lingkungan kerja Arifani Plastik. Tujuannya agar komunikasi terjalin secara harmonis. Komunikasi perlu dijaga untuk menghindari kesalahpahaman antar masing-masing karyawan.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus. Hal ini tidak terlepas dari peran serta dan kelayakitasan karyawannya dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab selama bekerja. Sehingga kegiatan operasional dan pelayanannya berjalan sesuai yang diharapkan. Selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus. Penerapan strategi *marketing mix* berupa *people* (orang) pada

Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

h. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik keberadaan usaha Arifani Plastik Kudus, yaitu berupa gudang dan kantor usaha yang ada di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Bae, Kudus dan kios di Pasar Kliwon Kudus. Strategi dengan cara menunjukkan keberadaan suatu bisnis adalah salah satu langkah untuk mengenalkan bisnis kepada masyarakat. Demi efisiensi waktu dan tenaga, banyak konsumen yang memilih tempat yang dekat dengan keberadaannya. Selagi barang yang dibutuhkan dapat ditemukan dilingkungan sekitar dan harganya terjangkau, maka akan dijadikan sebagai pilihan untuk memenuhi barang-barang yang dibutuhkan.

Keberadaan fisik suatu bisnis dapat menjadi penting karena dapat menambah kepercayaan konsumen dan mitra bisnisnya. Biasanya kalau ada produsen atau distributor datang untuk mengirimkan barang, langsung menuju ke kantor dan gudang penyimpanan Arifani Plastik yang beralamat di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Bae, Kudus.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus Hal ini terbukti dengan adanya peningkatan penjualan pada usaha Arifani Plastik sebesar 25%. Sehingga penerapan strategi *marketing mix* berupa *physical evidence* (bukti fisik) yang bertempat di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus dan kios di Pasar Kliwon Kudus, di Blok B nomor 28 lantai 2 memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

i. *Priority* (Prioritas)

Prioritas utama dalam usaha Arifani Plastik Kudus adalah kepuasan pelayanan kepada konsumen. Untuk memberikan kesan nyaman, yaitu dengan menganggap konsumen seperti sahabat sendiri. Hal ini terbukti dari beberapa konsumen grosir Arifani Plastik yang setia melakukan *repurchase* (pembelian ulang) dan permintaan barang yang di *order* juga semakin meningkat dari tahun ke

tahun. Prioritas kepuasan pelayanan pada usaha Arifani Plastik terhadap konsumennya memberikan dampak positif pada peningkatan volume penjualan barang dagangnya.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus sebesar 25%. Sehingga penerapan strategi *marketing mix* berupa *priority* (prioritas) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

j. *Partner* (Mitra Bisnis)

Ada banyak keuntungan memiliki mitra bisnis di berbagai daerah. Diantaranya bisa saling bekerjasama barter barang yang dimiliki, mendapatkan pinjaman modal untuk investasi barang dagang, dapat meminta bantuan dan saran saat mengalami kendala dalam menjalankan bisnis. Strategi untuk memperkuat hubungan dengan mitra bisnis sangat bermanfaat untuk menunjang keberadaan suatu bisnis yang dijalani. Karena keramahan dan kepercayaan yang dimiliki Arifani Plastik dimata mitra bisnisnya, saat ini Arifani Plastik memiliki mitra bisnis dari berbagai daerah, seperti Pati, Pekalongan, Mojokerto, Gresik, dan Caruban.

Arifani Plastik tidak membedakan suku ataupun agama dalam menjalankan kegiatan muamalah. Seperti yang disampaikan pemilik Arifani Plastik, beberapa mitra bisnis Arifani Plastik bersedia memberikan piutang dagang, sehingga Arifani Plastik dapat menjual barang dagang yang dimilikinya dalam jumlah yang lebih besar. Permintaan barang dagang dari konsumen Arifani Plastik juga semakin meningkat. Secara otomatis terjadi peningkatan volume penjualan pada usaha Arifani Plastik. Ketekunan dan sistem manajemen pemasaran yang bagus, menjadikan prospek masa depan bisnis Arifani Plastik semakin bisa andalkan dan pangsa pasarnya juga semakin meluas. Barang dagang yang dijualnya merupakan barang-barang yang sangat dibutuhkan dalam masyarakat.

Berdasarkan penelitian diperoleh data tentang hasil laporan penjualan produk Arifani Plastik pada tahun 2018-2019. Dalam rentang waktu selama 2 tahun terjadi peningkatan volume penjualan barang dagang pada usaha Arifani Plastik Kudus sekitar 25%. Sehingga penerapan

strategi *marketing mix* berupa *partner* (mitra bisnis) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan.

Jadi dapat disimpulkan, penerapan strategi *marketing mix* berupa *product* (produk), *place* (saluran distribusi atau tempat), *price* (harga), *promotion* (promosi), *process* (proses), *productivity* (produktivitas), *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), *priority* (prioritas), dan *partner* (mitra bisnis). *product* (produk) pada Arifani Plastik memang efektif untuk meningkatkan volume penjualan. Meskipun setiap bulannya terjadi fluktuasi, tapi hasil total penjualan selama 2 tahun menunjukkan adanya peningkatan sebesar 25%.

Sebesar apapun omzet penjualan yang dicapai, tentu mengalami beberapa kendala dalam hal pemasaran. Oleh karena itu, peneliti juga akan menganalisis strategi *marketing mix* yang dijalankan Arifani Plastik dalam meningkatkan volume penjualan menggunakan analisis SWOT yang meliputi *Strenghts* (Kekuatan), *Weaknessess* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Tujuannya agar Arifani Plastik dapat memberdayakan kekuatan dan peluang yang dimiliki serta dapat meminimalisir kelemahan dan ancaman dalam menerapkan strategi pemasarannya saat ini.

Dibawah ini akan dijelaskan mengenai analisis SWOT strategi *marketing mix* yang dijalankan Arifani Plastik dalam meningkatkan volume penjualan:

a. *Strenghts* (Kekuatan)

Yaitu sesuatu yang menjadi kekuatan strategi *marketing mix* yang dijalankan Arifani Plastik dalam meningkatkan volume penjualan.

- 1) Arifani Plastik mau memberikan piutang kepada konsumen dengan sistem pembayaran tempo.
- 2) Daerah pemasaran Arifani Plastik sudah luas, karena menjangkau hampir seluruh daerah kudus dan sekitarnya, seperti daerah Jepara, Pati, Demak, Kendal, Weleri, dan Semarang.
- 3) Proses pelayanan penjualan pada Arifani Plastik dapat melalui sistem pre-order dan pendistribusian barang dengan sistem mengantar barang ke tempat konsumen.

- 4) Bukti fisik keberadaan usaha Arifani Plastik Kudus, yaitu berupa gudang, kantor usaha, dan kios yang semuanya adalah hak milik sendiri (tidak menyewa).
 - 5) Penggunaan sistem komputerisasi dalam manajemen keluar masuknya barang.
- b. *Weaknesses* (Kelemahan)
- Yaitu sesuatu yang menjadi kelemahan strategi *marketing mix* yang dijalankan Arifani Plastik dalam meningkatkan volume penjualan.
- 1) Terkadang mengalami kendala dalam pemenuhan barang dagang.
 - 2) Distribusi barang terkadang macet, karena pabrik kehabisan stok.
 - 3) Prioritas pelayanan yang kurang memuaskan saat permintaan naik, namun stok persediaan barang di gudang tidak ada.
- c. *Opportunities* (Peluang)
- Yaitu sesuatu yang menjadi peluang dari strategi *marketing mix* yang dijalankan Arifani Plastik dalam meningkatkan volume penjualan.
- 1) Permintaan barang dagang dari konsumen mengalami kenaikan dari tahun ke tahun.
 - 2) Produk yang ditawarkan Arifani Plastik diminati dan dibutuhkan konsumen.
 - 3) Arifani Plastik memiliki citra positif dimata konsumen, karena proses pelayannannya yang memuaskan.
 - 4) Arifani Plastik mendapat kepercayaan dari supplier dan produsen untuk memasarkan barang dalam jumlah besar.
 - 5) Lokasi usaha Arifani Plastik sangat strategis, karena berada dilingkungan pasar dan daerah pemukiman padat penduduk, serta dapat dijangkau transportasi besar maupun kecil. Sehingga mempermudah proses pendistribusian barang dagang.
 - 6) Proses pendistribusian barang dagang yang cepat dan tepat.
 - 7) Harga barang yang ditawarkan terjangkau dan sesuai dengan harga pasaran.
 - 8) Stok barang di gudang sangat mencukupi.

d. *Threats* (Ancaman)

Yaitu sesuatu yang menjadi peluang dari strategi *marketing mix* yang dijalankan Arifani Plastik dalam meningkatkan volume penjualan.

- 1) Banyaknya pesaing usaha dibidang yang sama.
- 2) Keuntungan yang belum pasti setiap bulannya.
- 3) Resiko piutang tidak dikembalikan.
- 4) Resiko terjadi kecelakaan saat proses pendistribusian barang.
- 5) Cepatnya perkembangan teknologi dalam dunia pemasaran.

2. Analisis Pandangan Ekonomi Syariah terhadap Strategi *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan yang dilaksanakan oleh Arifani Plastik Kudus

Selain menerapkan strategi pemasaran yang konvensional, usaha Arifani Plastik Kudus juga menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan nilai-nilai dan ajaran Islam. Dalam menjalankan usahanya, Arifani Plastik tidak hanya berfokus untuk mencari keuntungan semata, tetapi juga menjalankan usaha sebagai sarana untuk beribadah kepada Allah SWT. Dengan adanya usaha Arifani Plastik, pemiliknya mampu berkontribusi untuk membantu perekonomian karyawannya. Keuntungan yang didapatkan, sebagian digunakan untuk kegiatan sosial dan keagamaan. *Goals prime* keberadaan Arifani Plastik adalah menebar manfaat bagi sesama dan orang-orang sekitarnya.

Pandangan ekonomi syariah terhadap strategi *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan pada usaha Arifani Plastik Kudus baik dari pihak pemilik maupun karyawannya berusaha menerapkan prinsip-prinsip dan karakter pebisnis dan pemasar muslim. Hal ini diketahui peneliti setelah melakukan observasi langsung di lokasi usaha tersebut, yakni di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus dan mengunjungi kios Arifani Plastik yang ada di Pasar Kliwon Kudus, kiosnya berada di Blok B nomor 28 lantai 2. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, ada beberapa hal yang akan dianalisis peneliti, yaitu sebagai berikut:

a. *Product* (Produk)

Produk yang ditawarkan Arifani Plastik kepada konsumennya adalah barang yang halal diperjualbelikan dan dapat dimanfaatkan, yaitu berupa perlengkapan hajatan dan

kemasan makanan. Jika ada ketidakcocokan, konsumen memiliki hak untuk *khiyar* (memilih) dengan cara membatalkan jual beli atau melakukan *cancel* barang seandainya ada segala sesuatu yang tidak sesuai. Arifani Plastik tidak menutup-nutupi kondisi barang yang ditawarkan kepada konsumen. Alternatif lain yang ditawarkan Arifani Plastik jika terdapat barang yang rusak saat tiba ditangan konsumen, barang tersebut dapat diretur (dikembalikan) dan konsumen akan diberi ganti barang baru yang lebih baik.

Hal ini sesuai dengan prinsip kebebasan memilih dan kejujuran dalam ekonomi syariah. Salah satu akhlak yang harus menghiasi bisnis syariah adalah kebebasan memilih yang menjadi hak konsumen dan kejujuran. Dalam Islam dijelaskan bahwa kejujuran yang bersifat hakiki itu terletak pada muamalah seseorang. Karena dengan kejujuran maka akan muncul suatu kepercayaan dari orang lain, termasuk konsumen.

b. *Place* (Saluran Distribusi atau Tempat)

Tempat usaha Arifani Plastik berada di lingkungan yang strategis, jadi proses distribusi barang dapat dilakukan dengan mudah dan cepat. Dalam praktiknya, variabel tempat usaha Arifani Plastik Kudus sudah sesuai dengan lokasi pemasaran yang strategis. Proses distribusi yang dilakukan Arifani Plastik juga tidak menghalang-halangi orang lain yang memiliki usaha dibidang yang sama dengan Arifani Plastik, tidak berburuk sangka (*su'udhzan*), dan tidak menjelek-jelekkkan (*ghibah*) pihak lain. Saling menghormati satu sama lain merupakan ajaran Nabi Muhammad SAW yang harus diimplementasikan dalam perilaku bisnis modern.

c. *Price* (Harga)

Harga yang ditawarkan kepada konsumen sesuai dengan harga pasaran pada umumnya. Tidak menciptakan kerusuhan dengan membuat harga dibawah atau diatas standar umum. *Price* adalah taktik penetapan harga jual. Harga jual yang ditawarkan oleh Arifani Plastik Kudus terhadap konsumennya sangat sesuai dengan harga barang di pasaran, selain itu yang menjadi daya tarik bagi konsumen sehingga mereka melakukan *re-purchase* (pembelian ulang) adalah Arifani Plastik mau memberikan piutang dengan tempo pembayaran 2 minggu dari transaksi pembelian barang.

Arifani Plastik tidak menawarkan barang dengan dua harga, baik pembayaran dengan tunai maupun sistem tempo.

Hal ini menunjukkan bahwa Arifani Plastik tidak menerapkan sistem riba dari sistem pembayaran tempo dan memberikan kemudahan bagi konsumennya, dengan tujuan saling tolong-menolong dalam menjemput rezeki Allah SWT melalui jalur perdagangan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Al-Maidah ayat 2.²⁸

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya : “Dan bertolong-menolonglah kalian dalam kebaikan dan taqwa, dan janganlah kalian bertolong-menolong dalam perbuatan dosa dan permusuhan” (Q.S Al-Maidah: 2).

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi dilakukan dengan mengedepankan prinsip kejujuran, tidak berusaha menutup-nutupi jika ada kecacatan dalam barang yang diperjualbelikan, bahkan Arifani menawarkan retur barang jika konsumen berkenan. *Promotion* adalah penggunaan teknik-teknik promosi agar konsumen mengetahui produk yang dijual. Dalam praktiknya, promosi pada produk Arifani dilakukan secara jujur sesuai dengan kondisi barangnya. Bahkan jika ada barang yang rusak, Arifani Plastik bersedia meretur barang yang sudah dibeli konsumen dengan barang baru yang lebih baik. Hal ini sesuai dengan prinsip kejujuran dalam ekonomi syariah. Dalam ajaran Islam juga tidak dibenarkan melakukan sumpah palsu untuk memuji barang dagangnya didepan pembeli jika keadaan barangnya tidak sesuai dengan kenyataan yang ada.

e. *Process* (Proses)

Proses pelayanan penjualan dan pendistribusian barang dagang pada Arifani Plastik dilakukan melalui sistem transaksi secara langsung dari karyawan ke konsumen. Namun jika pelayanan penjualan grosiran dapat melalui pre-order pada sales bagian pemasaran. Setelah itu pihak sales akan menyampaikan orderan kepada pemilik untuk dibuatkan nota penjualan bagi konsumen. Baik itu dalam bentuk

²⁸ Al-Qur'an, Al-Maidah ayat 2, Al-Qur'an Terjemah dan Tafsir Untuk Wanita (Bandung: Jabal), 106.

pembayaran tempo maupun tunai. Selanjutnya bagian pemasaran akan menginformasikan dan menyertakan nota item barang kepada karyawan gudang untuk mempersiapkan barang orderan, agar proses pengiriman barang dapat segera dilakukan. Hal ini sesuai dengan prinsip sopan, santun, rendah hati (*khidmah*) dalam ekonomi syariah. Proses pelayanan kepada konsumen mengutamakan prinsip kepuasan, dengan cara bersikap sopan, santun, rendah hati (*khidmah*), dan menganggap konsumen sebagai sahabat sendiri.

f. *Productivity* (Produktivitas)

Produktivitas konsumen dilakukan dengan cara melengkapi stok barang yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen. Jika tidak sanggup memenuhi maka tidak akan menjanjikan konsumen dengan iming-iming kesanggupan agar mereka kembali lagi. Namun, jika pihak sales menyanggupi atau berjanji untuk memenuhi orderan yang diminta, maka akan diusahakan semaksimal mungkin agar barang yang diminta ada sebelum proses pengiriman barang. Sebagaimana prinsip dalam ekonomi syariah, janji adalah suatu yang menjadi landasan kepercayaan seseorang terhadap kita. Apabila ingkar janji maka akan menjadikan konsumen tidak dipercaya, bahkan *partner* dan teman bisnis atau mitra dagang kita.

g. *People* (Orang)

Arifani Plastik sangat menghargai kinerja seseorang, yakni dengan cara memperhatikan hak karyawan. Oleh karena itu, Arifani Plastik tidak menunda-nunda hak yang harus diberikan kepada karyawannya. Sesuai kesepakatan yang telah dilakukan, bahwa gaji diberikan kepada karyawan setiap seminggu sekali. Untuk menjaga loyalitas karyawan, diluar fasilitas gaji pokok dan gaji lembur yang diberikan, Arifani Plastik juga menerapkan sistem bonus. Bonus dihitung dengan menyisihkan 5% dari total penjualan selama satu minggu. Karena pada hari jum'at biasanya libur, maka bonus dibagikan kepada karyawan pada hari Kamis.

Dalam praktik kegiatan bisnis sehari-hari, terlihat dari sikap dan kepribadian pemilik dan karyawan Arifani Plastik yang tetap menjalankan perintah Allah SWT baik dalam hal ibadah maupun muamalah. Ajaran Islam menyatakan bahwa berbisnis merupakan pekerjaan halal, namun dalam menjalankan kegiatan bisnis tidak boleh menghalangi kita

untuk selalu ingat kepada Allah SWT dan melanggar perintah-Nya. Oleh karena itu, setiap hari Jum'at segala kegiatan bisnis di Arifani Plastik diliburkan.

h. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik usaha Arifani Plastik Kudus yaitu berupa kantor, kios, dan gudang. Alamat yang dimiliki Arifani merupakan alamat asli dimana keberadaan usahanya, yaitu di Desa Karang Bener, Dukuh Bendokerep, Rt. 01, Rw. 04, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus dan kios Arifani Plastik yang ada di Pasar Kliwon Kudus, kiosnya berada di Blok B nomor 28 lantai 2. Dalam praktiknya yang sesuai dengan ajaran agama dan hukum negara, Arifani Plastik selalu taat membayar pajak sebagai kontribusi bagi tanah dan bangunan yang didirikan untuk menjalankan usahanya. Karena taat kepada pemimpin yang baik sangat dianjurkan dalam agama Islam.

i. *Priority* (Prioritas)

Prioritas utama usaha Arifani Plastik Kudus adalah kepuasan konsumen. Untuk memberikan kesan nyaman, yaitu dengan menganggap konsumen seperti sahabat sendiri. Hal ini sesuai dengan prinsip sopan, santun, rendah hati (*khidmah*) dalam ekonomi syariah. Proses pelayanan kepada konsumen mengutamakan prinsip kepuasan, dengan cara bersikap sopan, santun, rendah hati (*khidmah*), dan menganggap konsumen sebagai sahabat sendiri.

j. *Partner* (Mitra bisnis)

Mitra bisnis Arifani Plastik ada yang berbeda agama dengan pemilik usahanya, tapi Arifani Plastik tidak membedakan golongan agama dalam melakukan kegiatan muamalah. Mitra bisnis Arifani Plastik Kudus berasal dari berbagai daerah, seperti Pati, Pekalongan, dan Gresik. Selain itu, Arifani Plastik Kudus juga bermitra dengan saudagar-saudagar China yang berada di Kudus dan sekitarnya. Hal ini boleh dilakukan, Islam tidak melarang umatnya untuk melakukan kegiatan muamalah dengan orang-orang nonmuslim, selagi barang yang diperjualbelikan bukan barang yang haram dan bukan barang yang digunakan untuk memerangi kaum muslimin.

Selain itu, bentuk kepedulian usaha Arifani Plastik Kudus untuk kegiatan sosial dan agama yakni berupa kontribusinya

sebagai donatur lembaga panti asuhan dan donatur kegiatan santunan yatim piatu di setiap bulan Muharram serta memberikan tunjangan hari raya kepada masyarakat yang ada di lingkungan usaha Arifani Plastik. Pemilik Arifani Plastik menyadari, jika didalam harta yang dimilikinya terdapat hak orang lain yang harus dikeluarkan setiap tahunnya. Oleh karena itu, Arifani Plastik menyisihkan 25% dari harta yang diperolehnya untuk dizakatkan kepada orang-orang yang membutuhkan. Dana yang disisihkan Arifani Plastik dari hasil keuntungannya per tahun untuk zakat dan kegiatan sosial kurang lebih berkisar pada angka Rp 100.000.000. Harapannya supaya harta yang didapatkan semakin memberikan berkah dan manfaat serta usaha Arifani Plastik semakin berkembang agar bisa melakukan kontribusi yang lebih besar untuk kesejahteraan umat.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pandangan ekonomi syariah terhadap strategi *marketing mix* dengan menggunakan 10 variabel (*product, place, price, promotion, process, productivity, people, physical evidence, priority, partner*) dalam meningkatkan volume penjualan pada usaha Arifani Plastik Kudus menerapkan prinsip kejujuran, tidak berburuk sangka (*su'udhzan*), tidak menjelek-jelekkkan (*ghibah*) pihak lain, tolong-menolong, sopan, santun, rendah hati (*khidmah*), bersahabat dengan semua mitra bisnis, berperilaku baik dan simpatik (*shidiq*), taat pada perintah Allah dan pemimpin, tidak membedakan golongan agama dalam melakukan kegiatan muamalah, memenuhi kewajibannya untuk mengeluarkan zakat, serta berkontribusi terhadap kegiatan sosial masyarakat yang ada di sekitar usaha Arifani Plastik.