

---

**STRATEGI PEMASARAN JUAL BELI SAYUR MAYUR DAN BUAH  
BUAHAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARI'AH DI DESA  
TANJUNG AJI KEC. MELINTING KAB.LAMPUNG TIMUR TAHUN  
2023**

**ROYAN ROSYADI<sup>1</sup>  
VISTA FIRDA SARI<sup>2</sup>  
RUDI HARTONO<sup>3</sup>**

**Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Darul Qur'an Minak Selehah Lampung  
Timur**

**ABSTRAK**

Jual beli adalah salah satu kegiatan yang menghasilkan barang dan uang hasil penjualan, untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat jual beli sudah berlaku sejak zaman Rosulallah S.A.W terkait hasil bumi yang akan mendapatkan keuntungan. Dalam Islam semua kegiatan termasuk dalam melakukan usaha atau jual beli ada batasan yang diperbolehkan. Strategi pemasaran adalah salah satu tehnik usaha dalam memasarkan hasil usahanya agar dikenal banyak orang, strategi pemasaran sendiri adalah strategi yang digunakan oleh pengusaha jual beli secara berkesinambungan untuk memenangkan persaingan pasar. Penyusunan rencana usaha secara menyeluruh dilandasi oleh strategi pemasaran.

Penelitian Dilaksanakan di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur, rumusan masalah pada penelitian ini adalah kendala dalam memasarkan hasil usahanya, bagaimana strategi pemasaran usaha yang dilakukan, bagaimana pandangan ekonomi syari'ah mengenai strategi pemasaran Sayur mayur dan Buah-Buahan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan dua jenis data yaitu sumber data primer dan sumber data skunder yang didapat dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan diperoleh kesimpulan usaha Jual Beli Sayur mayur dan buah-buahan di Desa Tanjung Aji sudah menerapkan strategi pengembangan usaha dapat dilihat dari adanya strategi pengembangan usaha seperti berdasarkan sikapnya meliputi: jujur dan profesional dan berdasarkan proses yang terbatas dari keharaman meliputi proses produksi, pemasaran, dan pendistribusian.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Jual Beli Sayur

## **BAB 1 PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Strategi bisa dikatakan bentuk tindakan yang dilakukan oleh petani hasil bumi agar dapat melakukan kegiatan lebih menguntungkan di bandingkan dengan para pelaku usaha yang lain, yang lebih menguntungkan saat ini dikalangan masyarakat dan mempunyai tingkat resiko yang rendah adalah usaha jual beli kebutuhan pokok salah satunya adalah sayur mayur dan buah-buahan.<sup>1</sup>

Usaha yang menjanjikan hasil bumi saat ini dikalangan masyarakat Desa Tanjung Aji kecamatan Melinting Lampung Timur seperti jual beli kebutuhan pokok salah satunya adalah Sayur mayur dan Buah-Buahan sebagai mana lebih mudah dalam pemasarannya dan termasuk usaha yang cukup menguntungkan. Sebagian besar usaha dapat memenuhi kebutuhan hidup dan dengan pemasaran yang tepat dapat menambah guna dan kualitas produk yang ada.

Dasar pemasaran suatu barang mencakup perpindahan atau aliran dari dua hal yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran kegiatan transaksi, untuk barang tersebut aliran kegiatan transaksi merupakan rangkaian kegiatan transaksi, mulai dari penjualan produsen sampai kepada pembeli konsumen akhir. Kegiatan pemasaran bisa diklarifikasikan hasil bumi kedalam tiga bidang kegiatan, yaitu:

---

<sup>1</sup> Anifatul Fitriyah, (*Strategi Pemasaran Usaha Kebutuhan pokok Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*),Www.Fe.Unisma.Ac.Id 21.06.2021

---

kegiatan transaksi atau transfer, kegiatan suplai fisik dan kegiatan yang mempermudah alur transaksi dan arus barang.<sup>2</sup>

Islam merupakan agama komperhensif dan universal. Dikatakan komperhensif karena islam mengatur sebuah aspek kehidupan manusia universal karena daya berlakunya tidak terbatas oleh waktu dan tempat masalah bisnis, perdagangan, atau perniagaan atau perekonomian merupakan salah satu bidang muamalah.

Syariat islam yang agung sangat menganjurkan kaum muslimin untuk melakukan usaha halah yang bermanfaat untuk kehidupan mereka dengan tetap menekankan kewajiban utama untuk selalu bertawakal (bersandar atau berserah diri) dan meminta pertolongan kepada Allah Swt dalam sebuah usaha yang mereka lakukan.

Desa Tanjung Aji adalah salah satu Desa yang berpenduduk sebagian besar berprofesi sebagai petani padi namun tidak sedikit pula yang berprofesi sebagai pengusaha kebutuhan pokok ada kurang lebih 40% dari penduduk Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur yang berprofesi sebagai pengusaha kebutuhan pokok salah satunya adalah Sayur mayur dan Buah-Buahan.

Tidak sedikit masyarakat Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur yang tertarik dengan usaha hasil bumi di karenakan untung yang cukup menjanjikan hasil bumi dan dengan resiko yang tidak terlalu besar Desa Tanjung Aji memiliki kelebihan dengan kualitas tanah yang cukup bagus maka dari itu peluang usaha perkebunan berkembang cukup bagus di Desa tersebut seperti

---

<sup>2</sup> Putri Amir Pratiwi ,*Strategi Pemasaran Sembako Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*,(Parepare).2017.

---

perkebunan sayur mayur dan yang sangat cocok dengan kondisi perkebunan dan tanahnya yang cukup bagus.

Dari sekitar 40% penduduk yang menjual beli hasil bumi kebutuhan pokok hanya satu yang menjual beli hasil bumi sayur mayur dan buah-buahan hal itu dikarenakan sulitnya dalam menjual beli hasil bumi Sayur mayur dan buah-buahan terlebih dari mulai penanaman dan pemupukan, Sayur mayur dan buah-buahan mudah terkena hama dan mengakibatkan hasil bumi tersebut mati bahkan hasil bumi yang sudah besar pun sering mengalami mati mendadak. Hal itu yang mengakibatkan masyarakat Desa Tanjung Aji menghindari menjual beli hasil bumi Sayur mayur dan buah-buahan.

Menurut kesimpulan diatas penulis ingin mengetahui bagaimana strategi pemasaran pada jual beli sayur mayur dan buah-buahan di Desa Tanjung Aji, apakah sudah sesuai dengan ketentuan syariat ekonomi syari'ah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana strategi pemasaran hasil bumi tersebut dengan judul skripsi Strategi Pemasaran Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan Menurut Persepektif Ekonomi Syariah di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur

## **B. Tujuan penelitian**

Tujuan penelitian ini yaitu :

1. Mengidentifikasi strategi pemasaran sayur mayur dan buah-buahan menurut persepektif ekonomi syariah yang di lakukan petani dalam memasarkan hasil panennya di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur

---

## **METODELOGI PENELITIAN**

### **A. Pendekatan Penelitian**

Metode penelitian adalah cara-cara yang digunakan oleh peneliti dalam mendekati obyek yang diteliti. Cara-cara tersebut merupakan pedoman bagi seorang peneliti dalam melaksanakan penelitian sehingga data dapat dikumpulkan secara *efektif* dan *efisien* guna dianalisis sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Suatu rencana penelitian atau pendekatan penelitian dipengaruhi oleh tujuan penelitian, waktu dan dana yang tersedia, subyek penelitian dan minat atau selera peneliti.<sup>3</sup>

Dari pendekatan yang digunakan, maka peneliti ini dapat dikatakan sebagai jenis penelitian lapangan (*field research*). Sedangkan bila dipandang dari segi sifat rencana penelitian proposal ini dapat dimasukkan kedalam jenis penelitian deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dirancang untuk mempermudah mendapatkan informasi mengenai gambaran tentang petani perkebunan milik bapak Mugi Susanto dan Suhendra yang ada di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur, karakteristik subyek penelitian dalam waktu tertentu dalam member hasil bumi perlakuan dan atau pengendalian pada subyek penelitian.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Suharsimi Arikunto, prosedur penelitian : suatu pendekatan praktek, (*jakarta : rineka cipta*, 1998), hal.3

<sup>4</sup> Dodi Mulyana. Metode Penelitian kualitatif, Paradikma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial lainnya. (*Bandung: PT Remaja Rosdakarya*). Hal.147.

---

## **B. Waktu Dan Tempat Penelitian**

Waktu yang digunakan untuk penelitian ini dilakukan sejak juni 2023 sampai dengan selesai tempat penelitian ini dilakukan di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur

## **C. Lokasi Penelitian.**

Penelitian dilakukan di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur. Kegiatan penelitian di lakukan secara sengaja karena ditempat usaha perkebunan sayur mayur dan buah-buahan di Desa Tanjung Aji Kecamatan

## **D. Alat Dan Bahan Penelitian**

Alat, bahan dan objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat tulis, kamera, kuisisioner, dan laptop. Sedangkan objek yang digunakan adalah pemilik usaha jual beli sayur mayur dan buah-buahan sumber data yang akan digunakan oleh peneliti juga ada dua sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

Data primer dan data skunder merupakan sumber data informasi yang dikumpulkan untuk menjadi dasar kesimpulan dari sebua penelitian meskipun pada hakikatnya pengertian keduanya sama-sama merupakan sumber data namun beda cara dalam memperolehnya berikut pengertian dari data primer dan skunder:

### **1. Data primer**

Sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara maupun gasil observasi dari suatu obyek, kejadian atau hasil pengujian dengan kata lain, peneliti membutuhkan pengumpulan

---

---

data dengan cara menjawab pertanyaan riset (metode survei) atau penelitian benda ( metode observasi). Data primer dicari melalui narasumber atau responden yaitu pemilik usaha jual beli sayur mayur dan buah-buahan kita jadikan sasaran untuk mendapatkan informasi atau data.

## 2. Data sekunder

Sumber data peneliti yang diperoleh melalui data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan,bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan hasil bumi maupun yang tidak dipublikasikan hasil bumi secara umum. Dengan kata lain peneliti membutuhkan pengumpulan data dengan cara berkunjung ketempat usaha jual beli sayur mayur dan buah-buahan milik Bapak Mugi Susanto dan Suhendra di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur.

## G. Subjek Penelitian .

Dalam penelitian ini yang akan menjadi subyek penelitian adalah dipetani perkebunan milik bapak Mugi Susanto dan Suhendra Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur.

## H. Objek Penelitian

Pokok pembahasan atau yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah pembiayaan pada petani perkebunan di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur Untuk memperoleh data yang lengkap yang selanjutnya akan digunakan untuk melakukan analisis dan

---

pengolahan data. Dalam penelitian memerlukan beberapa metode antara lain :

### **I. Jenis Dan Sumber Data.**

Sumber data data dalam penelitian adalah subjek dari mana data di peroleh. Yang dijadikan hasil bumi sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data skunder dan data yang digunakan adalah data primer yang memerlukan wawancara dan data langsung dari responden. Penelitian ini disusun sesuai penelitian induktif yakni mencari dan mengumpulkan data yang ada dilapangan.

### **J. Tehnik Dan Instrumen Pengumpulan Data.**

Untuk memperoleh data yang lengkap yang selanjutnya akan digunakan untuk melakukan analisis dan pengolahan data. Dalam penelitian memerlukan beberapa metode antara lain :

#### **1. Observasi**

Tehnik observasi adalah suatu pematangan dan pencatatan terhadap gejala-gejala yang tampak pada objek penelitian proses observasi proses observasi ini dilakukan dengan cara dua tahap. Tahap pertama adalah observasi yang bertujuan untuk memastikan hasil bumi observasi penelitian. Tahap kedua adalah observasi yang bertujuan untuk memperoleh data-data terkait dengan pokok-pokok masalah. Tujuan observasi adalah mendeskripsikan hasil bumi keadaan yang terjadi, aktivitas-aktivitas dan melihat makna aktivitas dari perspektif informan.

---

## **2. Wawancara**

Observasi berlangsung peneliti juga melakukan wawancara dan komunikasi selama dengan pemilik usaha tersebut untuk mendapatkan masukan yang berhubungan dan berguna dalam bidang yang akan diteliti sebagai bahan penulis skripsi dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan.

Dalam hal ini peneliti menanyakan beberapa pertanyaan yang sudah terstruktur kepada narasumber yang dianggap berkompeten dibidangnya diharapkan dapat memberi hasil bumi jawaban dan data secara langsung, jujur dan valid inti dan metode dalam wawancara ini bahwa setiap dalam menggunakan metode selalu muncul beberapa hal yaitu pewawancara, responden dan materi wawancara dalam hal ini yang menjadi pihak narasumber/responden adalah pemilik dari usaha jual beli sayur mayur dan buah-buahan tersebut.<sup>5</sup>

## **3. Dokumentasi**

Menurut Sugiyono Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlaku dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seorang dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*) peraturan kebijakan dokumen yang berbentuk gambar foto gambar sketsa dan lain-lain.

Teknik dokumentasi ini merupakan yang sangat sering dilakukan dalam hal memperoleh data-data tentang strategi jual beli sayur mayur dan

---

<sup>5</sup> Lina syarafina "strategi pemasaran usaha hasil bumi di desa alur cucur kecamatan rantau kabupaten aceh tamiang" (skripsi fakultas ekonomi dan bisnis islam vakultas ekonomi negeri sumatra utara medan, 2019)h.42

---

Buah-Buahan hal ini peneliti lakukan agar memperoleh keterangan serta informasi teknik ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang akan sangat berkaitan

#### **K. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang dipakai di dalam penelitian ini adalah metode kualitatif lapangan, karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan di dalam bentuk uraian. Analisis data di dalam penelitian kualitatif adalah proses mensistematiskan apa yang sedang diteliti dan mengatur hasil wawancara seperti apa yang dilakukan dan dipahami agar supaya peneliti bisa menyajikan apa yang didapatkan pada orang lain.<sup>6</sup>

Cara berpikir induktif adalah cara yang digunakan penulis dalam menganalisis data. Adapun berpikir induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.<sup>7</sup> Pendekatan induktif dimaksudkan untuk membantu pemahaman tentang pemaknaan dalam data yang rumit melalui pengembangan tema-tema yang diikhtisarkan dari data kasar.

---

<sup>6</sup> Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Malang: UIN-Malika Press, 2010), hal. 355

<sup>7</sup> Sutrisno Hadi, *Metode Research Jilid 1*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi Ugm, 1984), hal. 40.

---

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **A. Gambaran Umum Usaha Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan**

#### **1. Profil Usaha Jual Beli Sayur Mayur dan Buah-Buahan**

Usaha jual beli Sayur-mayur dan buah-buahan merupakan satusatunya usaha dagang perkebunan di Desa Tanjung Aji yang telah berdiri selama kurang lebih 8 tahun sejak tahun 2015 usaha jual beli hasil bumi ini bermula dari Bapak Sofian beliau adalah petani hasil bumi yang dahulunya petani kebun dari itu dilanjutkan menjadi pengusaha pengepul hasil bumi sayur – mayur dan buah - buahan

Usaha tersebut sekarang sudah cukup berkembang hasil Jual Beli pun sudah mulai dikenal banyak orang bahkan sudah mempunyai pelanggan (petani kebun) sendiri dimana di Desa Tanjung Aji hanya usaha perkebunan yang sudah dikenal oleh kalangan masyarakat yang luas yang bisa memiliki petani kebun tetap. Bahkan sekarang bapak Sofian memiliki beberapa perkebunan sendiri yang mempekrjakan masyarakat Desa Tanjung Aji, untuk menambah pasokan hasil bumi Sayur mayur dan buahbuahan dilapknya.

Untuk mengetahui tentang strategi pemasaran diusaha Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan milik Bapak Sofian dan untuk mengetahui strategi pemasaran usaha dalam perspektif ekonomi syari'ah.

#### **B. Strategi Pemasaran Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan Milik Bapak Sofian Di Desa TANJUNG AJI Kecamatan Melinting Lampung Timur**

Untuk saat ini strategi yang digunakan oleh usaha milik Bapak Sofian adalah hanya menggunakan bos (pemborong). Strategi dengan cara

---

---

seperti itu akan tetap dilakukan untuk saat ini. Yang dibutuhkan oleh usaha Bapak Sofian adalah bertambahnya bos (pemborong).<sup>8</sup> Upaya yang dilakukan oleh bapak Sofian sebagai berikut:

- a. Strategi harga dalam pemasaran. Agar dapat sukses dalam pemasaran suatu barang dan jasa setiap petani perkebunan harus menetapkan harga perkilo secara tepat serta tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah sesuai dengan pasaran sekitar
- b. Strategi kualitas pemasaran Sayur mayurdan Buah-Buahan ini yang sangat penting, kualitas dan mutu Sayur mayurdan Buah-Buahan yang baik maka bos (pemborong) akan merasa puas dengan hasil panenyanan memberi harga terbaik disetiap hasil nya semakin bagus hasil panennya maka semakin bagus pula bos (pemborong) dalam memberi harga meski sudah dikatakan dari awal bahwa yang mematok harga adalah pengusahanya tetapi bos (pemborong) juga berhak memberi harga sesuai dengan mutu dan kualitas hasil panennya.
- c. Strategi citra merek strategi ini sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan karena merek merupakan nama, simbol dan istilah dengan adanya nama sangat membantu dalam pemasaran dan sangat mudah orang untuk mengetahui bahwa hasil panen berasal dari usaha Jual Beli miliknya
- d. Strategi promosi dalam pemasaran Sayur mayurdan Buah-Buahan adalah hal yang paling penting karena dengan adanya promosi akan

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak mugu ,senin 22 sep2023,15:30 WIB

---

meningkatkan minat bos (pemborong) untuk menjadi salah satu supliernya.

e. Lingkungan fisik

Peneliti menanyakan terkait pelayanan yang diber hasil bumi kepada konsumen, berikut hasil wawancara yang peneliti peroleh dengan pemilik usaha yaitu Bapak Sofian” yang namanya pelayanan tentu pihak usaha selalu mengutamakan pelayanan karena puas atau tidak kembalinya konsumen untuk membeli hasil bumi kepada pengelola kebun atau tidak itu tergantung dengan pelayanan yang kita beri kepada konsumen membeli hasil bumi pelayanan terbaik, mempertahankan kualitas hasil bumi kita itu contohnya: jika konsumen meminta kualitas hasil bumi yang bagus maka kita akan cari hasil bumi dengan kualitas terbaik yang kita miliki jika konsumen ingin hasil bumi dengan harga terjangkau maka kita akan mencari hasil bumi kualitas hasil bumi yang bisa kami jual dengan harga terjangkau.

Dapat disimpulkan dari wawancara di atas dalam melakukan bisnis sudah seharusnya memenuhi apa yang menjadi keinginan konsumen bos (pemborong) tindakan juga merupakan salah satu kunci dalam berbisnis karena pelayanan yang baik dan kualitas hasil bumi yang baik menjadi tolak ukur dalam berbisnis dalam berbisnis yang terpenting adalah kepuasan pelanggan terhadap produk kita

### **3. Kendala Pemasaran Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan Desa**

#### **Tanjung Aji**

Bisnis merupakan salah satu aspek kehidupan manusia yang bersifat horizontal, yaitu kegiatan yang berhubungan dengan antar manusia dalam

---

---

kegiatan bermasyarakat suatu jenis usaha suatu jenis usaha yang mampu bertahan dalam menghadapi suatu permasalahan yang ada dan mampu menang dalam persaingan bisnis adalah mereka yang mampu membaca peluang pasar dan memenuhi dan memproduksi apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Perlu diketahui bahwa dalam menjalankan suatu bisnis yang namanya strategi pemasaran sangat penting maka dari itu seorang pembisnis harus merencanakan strategi pemasaran yang matang dan melihat situasi dan kondisi yang ada untuk mencapai tujuan dan sasarannya. Suatu kesuksesan dalam menjalankan usaha terletak pada kemampuan suatu pengusaha dalam memasarkan hasil produknya hal ini akan menjadi tugas dari pemasaran untuk lebih jeli dalam membaca setiap peluang yang ada didalam memenuhi kebutuhan pelanggan serta memasarkan hasil produknya.

Kendala dalam berbisnis bisa dialami oleh berbagai jenis usaha karena sebuah kendala merupakan tantangan tersendiri dalam berwirausaha untuk bisa menjadi lebih baik, berkembang dan maju hal ini juga dialami oleh usaha Jual Beli Sayur mayurdan Buah-Buahan milik Bapak Sofian dalam menjalankan usaha miliknya karena seorang wirausaha harus berani terhadap kendala dan resiko yang akaan ada dalam bisnis tersebut usaha milik Bapak Sofian ini memang sudah mempunyai bos(pemborong) namun hannya satu dikarenakan kebun yang dimiliki bapak Sofian tak hanya stau maka dari itu Bapak Sofian membutuhkan bos(pemborong) tak hanya satu karena hasil saat panen cukup banyak oleh karena itu sebabnya Bapak

---

Sofian membutuhkan bos (pemborong) untuk mengambil hasil Jual Belinya maka dari itu usaha milik Bapak Sofian mempunyai kendala dalam merekrut bos (pemborong) terkait dengan penjelasan diatas, berikut kendala dalam pemasaran Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan yang terjadi di usaha milik Bapak Sofian.

Seberapapun bermanfaat suatu produk jika tidak dikenal oleh konsumen maka, tidak akan diketahui manfaat dan mungkin tidak dibeli oleh konsumen. Oleh karena itu jika suatu usaha ingin berkembang maka suatu usaha harus mempengaruhi para konsumen untuk menciptakan permintaan atas produk itu kemudian di kembangkan sebaik mungkin.

Dalam rangka menuju sebuah keberhasilan kegiatan pemasaran rencana pemasaran yang tersusun maka sebuah usaha harus menjalankan strategi pemasaran dengan tepat. Karena jika suatu usaha didampingi dengan stratrgi yang bagus maka dapat mempengaruhi bos(pemborong) untuk mengambil hasil panen dari usaha tersebut. Tujuan utama dalam berpromosi suatu barang ialah

1. Untuk menyebarluaskan informasi suatu produk kepada calon konsumen yang potensial
2. Untuk mendapatkan konsumen baru dean untuk menjaga loyalitas konsumen tersebut
3. Untuk menaikkan penjualan serta laba/keuntungan
4. Untuk membedakan dan mengunggulkan produknya dibandingkan dengan produk kompetitor
5. Untuk branding atau membentuk citra produk dimata konsumen sesuai dengan yang diinginkan
6. Untuk merubah tingkah laku dan mendapat konsumen tentang suatu produk

---

Kesimpulannya, tujuan utama dari promosi adalah produsen atau distributor akan mendapatkan kenaikan hasil bumi angka penjualan dan akan meningkatkan profil atau keuntungan.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Sofian berikut mengenai produk:

Dapat diketahui bahwa bibit hasil bumi nial mempunyai 40% tingkat resiko kematian dan di Desa Tanjung Aji sendiri belum ada yang menjual hasil bumi bibit Sayur mayur dan Buah-Buahan karena itu bibit Sayur mayur dan Buah-Buahan harus didatangkan dari tempat lain. Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa hasil bumi mengalami tingkat kematian yang tinggi dikarenakan hasil bumi hidup tergantung dengan penjual terlebih virus dan penyakit yang selalu mengintai Sayur mayur dan Buah-Buahan dan juga benih yang tidak mudah dalam mendapatkannya.<sup>9</sup>

### **1. Strategi pemasaran Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan milik Bapak Sofian**

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan dan segala sesuatu yang mampu dihasilkan dari proses produksi merupakan barang atau jasa yang nantinya bisa diperjual bel hasil bumi.

Menurut H Djaslim Saladin,.SE memiliki pendapat tentang produk berdasarkan pengalaman dan pandangannya sendiri, yaitu:

1. Pengertian produk dalam arti yang sempit adalah suatu kumpulan bentuk fisik dan kimia yang bentuknya bisa dikumpulkan menjadi suatu produk yang serupa dan juga yang sudah dikenal oleh masyarakat.
2. Pengertian produk dalam arti yang luas adalah kumpulan bentuk fisik ataupun tidak memiliki fisik ataupun memiliki fisik yang didalamnya mencakup harga,warna,kemasan,prestise,dan layanan yang mampu diber hasil bumi kepada konsumen serta pengecer.

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Sofa ,senin 20 juni 2023.15.30 WIB

3. Pengertian produk secara umum adalah seluruh hal yang mampu memenuhi dan juga memuaskan keperluan atau keinginan manusia dalam bentuk fisik ataupun tidak.

Dapat disimpulkan bahwa produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dimiliki, dan digunakan atau dikonsumsi yang dihasilkan suatu usaha dan dinikmati oleh konsumen.

Dalam usaha Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan milik Bapak Sofian dapat diketahui bahwa produk utamanya adalah Sayur mayur dan Buah-Buahan dan hanya memang Sayur mayur dan Buah-Buahan saja yang di jual hasil bumi oleh pemilik usaha yaitu Bapak Sofian pada dasarnya Sayur mayur dan Buah-Buahan adalah salah satu jenis hasil bumi yang ada diperkebunan Sayur mayur dan Buah-Buahan sendiri dalam membudi dayakannya ada tantangan tersendiri karena Sayur mayur dan Buah-Buahan mudah terpapar virus, jamur, bahkan hasil bumi yang sudah siap panen bisa saja mengalami mati dadakan dan mengakibatkan hasil bumi merugi. Namun hal itu tidak akan terjadi jika perawatan Sayur mayur dan Buah-Buahan dari dini sudah diperhatikan

Harga yang stabil, usaha turun temurun dan peminat yang banyak menjadi alasan mengapa Bapak Sofian tetap mempertahankan Sayur mayur dan Buah-Buahan sebagai usahanya. Dalam menentukan harga juga menjadi salah satu rencana strategi yang dimiliki oleh Bapak Sofian

Dalam menentukan suatu harga sebuah produk maka perlu adanya pertimbangan seperti daya beli konsumen karena bagi pengusaha yang penting adalah bagaimana menetapkan harga yang pantas dan sesuai dengan

---

kualitas produk yang dihasilkan,terjangkau oleh masyarakat dan tidan merug hasil bumi perusahaan karena suatu proses marketing akan sukses tergantung dari harga penawaran kepada konsumen.selain itu dalam menentukan harga,perlu diber hasil bumi potongan-potongan haraga pada hal tertentu seperti:

- 1) Pembelian dalam jumlah besar
- 2) Adanya perbedaan timbangan
- 3) Konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang ditentukan.

Tempat juga menjadi sala satu rencana strategi pemasaran yang dimiliki oleh Bapak Sofian, Dalam menentukan pilihan suatu tempat perlu yang namanya tempat efektif dan strategis untuk dapat mendekati para pembeli,sehingga produk sampai kepada konsumen dengan efektif dimana konsumen akan mencaritempat membeli yang terjangkau baik dari segi harga ataupun dari segi tempat.

## **2. Analisis Pemasaran Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan**

### **Menurut Perspektif Ekonomi Syari'ah**

Strategi pemasaran adalah aspek penting dalam berbisnis pelaku pemasar melakukan berbagai alat untuk mendukung programnya agar mendapatkan hasil yang diinginkan prinsip-prinsip pemasaran pada dasarnya menuntut pada pihak yang terlibat untuk lebi inovatif dalam mengeluarkan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen pemasaran pada intinya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan namun pada dasarnya setiap usaha pasti memiliki resiko atau kendala tersendiri resiko dalam berbisnis memang tidap dapat dihilangkan namun dapat

---

diminimalisir dengan cara perencanaan yang baik serta untuk mendapatkan solusi dalam penyelesaiannya. Kendala itu sendiri dijadi hasil bumi acuan atau pembaruan dalam kegiatan dalam pemasaran oleh karena itu strategi pemasaran yang baik dapat membantu dalam menyelesaikan hasil bumi kendala dalam kegiatan usaha tersebut.

Islam tidak menghalangi umatnya untuk mendapatkan keuntungan dari kegiatan berbisnis namun keuntungan yang diperoleh harus masih dalam ruang lingkup dan batasan-batasan yang telah digariskan oleh sumber-sumber dalam islam yang meliputi Al-Qur'an, hadis, ijma dan qiyas. Semua individu yang terlibat langsung dalam praktik bisnis memikul tanggungjawab yang besar untuk memperkenalkan dan menyebarkan sistem bisnis yang berprinsip islam kepada seluruh lapisan masyarakat.

Jika dilihat dalam perspektif ekonomi syariah suatu produk yang diproduksi dan dipasarkan haruslah barang yang halal dan memiliki kualitas yang baik bukan malah sebaliknya demi mendapatkan keuntungan yang banyak untuk laku dan menurunkan kualitas produk yang akan dipasarkan itu juga harus mendapatkan persetujuan bersama antara kedua belah pihak antara penjual dan pembeli produk tersebut dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik usaha Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan milik Bapak Sofian sudah member hasil bumi produk yang halal, mutu terjamin dan terpercaya sesuai dengan keinginan dari konsumen.

Sikap pertanggungjawaban merupakan sikap yang ditekankan dalam islam karena setiap perbuatan pastinya memiliki pertanggung jawaban baik di dunia ataupun di akhirat hal tersebut juga sangat berlaku dalam berbisnis

---

sebagai penjual sudah seharusnya bersikap bertanggung jawab terhadap permintaan dari para konsumennya. Oleh karena itu usaha Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan bertanggung jawab atas janjinya kepada konsumen untuk selalu member hasil bumi mutu terbaik untuk konsumen.

Praktik berbisnis dalam islam haruslah dilakukan dengan keadaan rela sama rela tanpa ada paksaan dan intimidasi antar satu sama lain karena selain mendapatkan hasil atau keuntungan berbisnis juga mengandung unsur kerelaan untuk mendapat pahala dari Allah Swt. Dalam agama Islam keuntungan dalam berbisnis yang hakiki adalah kitab dapat meraih keuntungan didunia disertai dengan keuntungan diakhirat.

Kegiatan bisnis selain dipandang mulia dan bernilai ibadah akan lebih baik jika bisnis juga menguntungkan dan memberi manfaat untuk orang lain bukan hanya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan untuk pihak perusahaan namun juga member hasil bumi keuntungan untuk orang lain. Usaha Jual Beli Sayur mayur dan Buah-Buahan milik Bapak Sofian memberi dampak positif dalam membuka lowongan kerja untuk orang lain atau warga sekitr. Hasil dari wawancara peneliti dengan pemilik usaha jual beli hasil bumi dapat diketahui bahwa usaha dagang berjalan dengan baik dan ada beberapa kendala dalam kegiatan pemasarannya, namun hal tersebut bisa diatasi dengan perencanaan yang baik dan matang.

Sedangkan strategi pemasaran ditinjau dari ekonomi syari'ah prinsip pemasaran dalam islam yang mana dalam berdagang harus mementingkan kepuasan pelanggan usaha Jual Beli hasil bumi milik Bapak Sofian sudah dijelaskan sebelumnya bahwa usaha sudah berdasarkan kaidah dalam

---

berbisnis. Hal itu dapat diketahui dari hasil wawancara beberapa informan dapat diketahui dalam berbisnis kepuasan pelanggan adalah yang utama dengan meningkatkan kualitas kepuasan pelanggan, produk, pelayanan dan harga selain memeber hasil bumi pekerjaan kepada orang lain usaha jual beli sayur mayur dan Buah-Buahan juga memberi hasil bumi kepada pengusaha lain tentang cara menjual hasil bumi Sayur mayur dan BuahBuahan hal ini menjadi langkah untuk menjalin kerjasama dan untuk membuka peluang usaha untuk orang lain. Tidak hanya serta merta mencari keuntungan tetapi juga dapat memberi hasil bumi lapangan kerja atau peluang usaha untuk orang lain.

---

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pemaparan penelitian tentang strategi pemasaran Jual Beli Sayur mayurdan Buah-Buahan menurut perspektif ekonomi syari'ah di Desa Tanjung Aji Kecamatan Melinting Lampung Timur dapat penulis simpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan dalam memasarkan hasil usahanya dengan cara menjaga kualitas produk, mengenalkan hasil usahanya agar dikenal oleh banyak orang tak terkecuali dengan bos (pemborong). Penetapan harga yang sudah disepakati dengan pengusaha lain diluar Desa Tanjung Aji harga yang sudah disepakati sudah dipertimbangkan dengan matang oleh para pengusaha Sayur mayur dan Buah-Buahan.
2. Pelaksanaan pemasaran yang dilakukan oleh Bapak Sofian dengan cara mempertahankan kualitas usahanya, dan selalu mengedepankan kepuasan pelanggan terhadap hasil usahanya namun ada beberapa strategi yang belum bisa terlaksana seperti memperluas wilayah pemasaran, menggandeng bos (pemborong) tak hanya satu untuk memasarkan hasil usahanya

Strategi yang diterapkan oleh Bapak Sofian sudah sesuai dengan karakteristik berbisnis dalam islam Bapak Sofian menerapkan aspek kejujuran dalam berbisnis, menggunakan benih hasil bumi, obat hasil bumi dan pakan hasil bumi dengan kualitas mutu unggul dan tidak melebih lebihkan dalam mempromos hasil bumi usahanya. Bapak Sofian sangat menjunjung tinggi mutu dan kualitas hasil buminya hal itu dilakukan agar konsumen tetap mengalami kepuasan dalam menikmati hasil usahanya.

---

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Admin materi ,(Materibelajar.co.id 2021).h.20 Anifatu 1 Fitriyah, (*Strategi Pemasaran Usaha Kebutuhan pokok Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*),Www.Fe.Unisma.Ac.Id 21.06.2021
- Arini Nuranisa(*tujuan pemasaran,fungsi,konsep,dan strategi yang wajib diketahui dalam memulai bisnis* )22 mei 2023 akses 19:45 WIB)h.1
- Dodi Mulyana.*Metode Penelitian kualitatif,Paradikma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial lainnya*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya).Hal.147.
- Erma Nuryunita (“*strategi marketing mix dalam perspektif syari’ah*”2014)h.81  
<http://.blogspot.com> Copyright( skripsi
- Menejemen,pemasaran,keuangan,sdm,suport:pajak2014*)h.1  
[http://digilib.iain-\(palangkaraya\)ac.id](http://digilib.iain-(palangkaraya)ac.id) <http://repository.uinsu.ac.id> diakses pada 25-05-2023 12:07 WIB <https://www.pelajaran.co.id.2023>
- Ida Nurcolifah( *strategi marketing mix produk dalam perspektif syari’ah*)h.79
- Ita Nurcolifah (*strategi marketing mix produk dalam perspektif syari’ah* 2014)h.78
- Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hal.104
- M. Manullag, *MenejemenStrategi*,(Bandung:Citapustaka Media Perintis,2012) Maylan yunika (“*strategi pemasaran hasil bumi perspektif ekonomi islam kota palangkaraya*”) *skripsi universitas agama islam negri palangkaraya fakultas ekonomi islam dan bisnis islam palangkaraya*,2019h.30

---

Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Malang: UIN-Malika Press, 2010), hal. 355

Much Takbir(*pengertian harga* <https://www.pengertianharga.blogspot.com> 2018)h.1

Nurcholifah (*pemasaran dalam perspektif hukum islam*) 1 maret 2014 h.73  
*Otoritas jasa keuangan*,( <https://Kamus.tokopedia.com> akses 13 juni 2023 pukul 10.36 WIB)h.2

Putri Amir Pratiwi ,*Strategi Pemasaran Sembako Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*,(Parepare).2017

Salimiya,"*jurnal konsep dan strategi pemasaran syari'ah*(<http://ejournal.ac.id/index.php>)

Suharsimi Arikunto, *prosedur penelitian : suatu pendekatan praktek*, (jakarta : rineka cipta, 1998), hal.3

Sutrisno Hadi, *Metode Research Jilid 1*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi Ugm, 1984), hal. 40.

William J. Stanton,<https://opac.perpusnas.go.id>(prinsip pemasaran.2001)

Zainal arifin ,"(*jurnal administrasi bisnis*)[scholar.goggleco.id](https://scholar.goggleco.id).19-07-2023