

BAB IV
ANALISIS BAURAN PEMASARAN (*MARKETING MIX*)
DALAM PERSEPEKTIF EKONOMI ISLAM PRODUK OPAK

A. Analisis Bauran Pemasaran (*marketing mix*) pada Kucai Jaya

Kegiatan berbisnis merupakan kegiatan yang membutuhkan pemahaman yang serius, mulai dari merencanakan apa yang akan diperbuat kemudian pada tahap pelaksanaan dan tahap memonitor ataupun evaluasi dari bisnis yang akan dijalankan. Dalam menjalankan bisnis, tugas penting pemasar adalah dapat menyediakan yang dibutuhkan oleh masyarakat, terlebih dahulu pemasar dapat melakukan penelitian (riset) pasar. Sehingga produk yang diciptakan dapat diminati dan memberikan manfaat atau kepuasan bagi masyarakat.¹

Banyak potensi hail perkebunan singkong di kabupaten wonosobo, menjadikan masyarakat bergerak untuk bisa memanfaatkan singkong tersebut menjadi makanan olahan yang lebih menarik dan mempunyai nilai jual.²

1. Produk (*product*)

Desa Kalibeber merupakan asset desa Wisata. Penduduk setempat untuk lebih memperkenalkan desa Mojotengah dunia luar sebagai desa yang dekat dengan area wisata yang banyak menghasilkan produk. terutama produk

¹ Jurnal dari Ita Nurcholifah, *Strategi Marketing Mix dalam Persepektif Syariah*, IAIN Pontianak, 2014, h.73

² Hasil Wawancara dengan bapak Basarudin , 20 Oktober 2016

opak yaitu: Opak Original, Opak Hiau, Opak Merah, Opak Mini, Kletuk, Opak Kotak Besar. Tapi kletuk sekarang sudah nggak produksi lagi di karenakan kualitas produk keras atau kurang enak. Kelurahan merupakan sentral Opak singkong, hampir sebagian warga pengrajin opak singkong.

KUB Kucai Jaya merupakan salah satu kelompok usaha bersama yang berada di Sentral Opak Singkong Kelurahan Kalibeber. KUB Kucai Jaya terdiri dari 18 anggota. KUB kucai Jaya di bentuk agar pelaku industri kecil opak singkong lebih berkembang karena dapat saling bekerja sama baik dari segi bauran pemasaran maupun maupun produksinya. Strategi Produk

KUB Kucai Jaya adalah sebuah kelompok usaha yang memproduksi opak yaitu makanan ringan khas daerah wonosobo. produk opak sudah melalui proses inovasi terhadap produk opak, kucai jaya juga mempunyai keunikan yaitu ada tambahan daun kucai sehingga KUB Kucai Jaya menembus pasar sasaran.³dengan adanya Kucai Jaya memberikan kualitas dengan bahan baku singkong yang terjamin bagus.

Keunikan dalam cara pembuatannya dengan alat yang sederhana yaitu alat Press dan Cenil. Dan juga ada tambahan daun Kucai hanya ada di daerah Wonosobo, keunikannya dalam penyajiannya beda dengan produk opak lainnya.

³ Hasil Wawancara dengan bapak Romadhon, 9 Oktober 2016

sekarang kucai mau mencoba menggunakan aluminium foil sehingga produk terlihat unik dan cepet mengemasnya tidak menggunakan waktu lama.

Untuk menjaga Kualitas produk utama dilakukan oleh perusahaan adalah memilih bahan baku pembuatan opak dari kualitas yang baik. dari singkongnya harus di selep 2x setelah di selep opak di haluskan dengan tangan di tarus di tungku supaya opak tidak ada butiran yang tidak lembut. Biar mudah di produksi. Selalu jaga tingkat kebersihan dan kualitas opak, sehingga konsumen dapat percaya dengan produk yang di tawarkan.

Selain menentukan macam opak dengan kualitas dari opak harus Unggul, dalam proses pembuatanya juga digunakan minyak goreng tidak terlalu banyak terdapat zat menimbulkan kolestrol dan lain sebagainya. Terdapat 1kg minyak goreng dalam Wajan, setelah opak di goreng dalam 10 menit hinga berwarna putih selanjutnya opak ditiriskan terlebih dahulu untuk kemudian di masukan mesin *Sepinner* di keringkan dari sisa-sisa minyak yang masih nempel pada opak.

Hal selanjutnya adalah pengemasan opak dengan cara di pilih opak yang bagus. KUB mencoba menggunakan aluminium foil untuk mengurangi resiko kebocoran udara yang masuk kedalam agar menjaga kerenyahan opak biar tahan lama. Dalam pemilihan kemasan KUB Kucai Jaya

sebelumnya menggunakan Plastik tebal. Kemasan ini berisi 60 opak lembar opak selanjutnya opak di tata dengan rapi setelah itu opak akan di *Siller* agar opak tidak mudah melempem atau layu.

Opak adalah makanan ringan yang sehat dan tepat bagi konsumen dengan takut akan kolestrol. pengambilan keuntungan dilakukan dengan cara fair, saling ridha dan menguntungkan.(QS. An-Nisa:29)

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(QS. An-Nisa:29)⁴

⁴ Depertemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahannya*,...,h.43

Ayat di atas mengatur agar dalam perdagangan (Pemasaran) berlakuprinsip suka sama suka antara penjual dan pembeli. Ini berhubungan dengan sesuatu yang diperjual belikan produk harga perpindahan sesuatu yang diperjual belikan itu dari penjual kepembeli distribusi dan informasi yang tepat, cepat akurat promosi serta sikap dalam melayani pelanggan tersebut.⁵

Pelayanan islam yang diterapkan KUB Kucai Jaya adalah dengan Sopan, Santun, Ramah, Salam, Senyum kepada Semua konsumennya. Kucai Jaya Selalu mengawali dengan doa dan mengahiri dengan khamdallah. Selalu bersikap Jujur, tanggung Jawab, Disiplin, kepada semua orang. Pelayanan terhadap konsumen untuk membentuk pelanggan apabila berjaji ditepati. Dan memberi pelayanan baik.

Logo merupakan hal yang membedakan satu dengan yang lainnya begitu pula dengan nama Kucai Jaya Kalibeber Wonosobo sehinga menarik para konsumen dengan tujuan untuk menguasai *mind share* Kemasan Persaingan saat ini yang dimiliki Kucai Jaya sudah bagus. Sekarang Kucai Jaya sudah menggunakan Alumunium oil yang lebih praktis dengan lebih mudah untuk mengemas opak tersebut, dan Kucai Jaya sekarang sudah ada Barkotnya.⁶

⁵ Suwanto, *Menejemen pemasaran Syariah*,...h.75

⁶ Hasil Wawancara dengan bapak Romadhon, 11 Oktober 2016

Merek KUB Kucai Jaya mempunyai 4 (empat) merek yaitu: KAVA meliputi, KAVA Putih, KAVA Putih Matang, KAVA Merah, KAVA Merah Matang, KAVA Kotak besar, KAVA Kotak besar Matang, Sofina, Intan Jaya, Arofah

Opak adalah produk yang dihasilkan menggunakan bahan baku yang halal dan sesuai ketentuan ajaran islam yaitu kelompok beragama islam, menjaga kebersihan, KUB sudah mendapat ijin dari MUI. Opak tidak menggunakan bahan kimia Meskipun opak hijau menggunakan pewarna makanan, tetapi pewarna yang telah dianjurkan oleh LPTP. DEPKES RI-Nya. Jika kelompok ngak menggunakan makanan yang di sarankan oleh LPTP maka kelompok tidak boleh ikut Pemasaran⁷.

2. Strategi Harga

Harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Harga merupakan satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga dapat didefinisikan sebagai sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan kombinasi dari barang beserta pelayanannya⁸.

Harga yang ditetapkan oleh KUB Kucai Jaya sudah ditetapkan berdasarkan kesepakatan anggota, harga opak Kucai Jaya terlihat mahal di bandingkan dengan produk lain,

⁷ Hasil Wawancara dengan bapak Abidin, 17 Oktober 2016

⁸ Jurnal dari Firdayati Abas, *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen pada Home Industry MOSHIMOSHI CAKE*, Samarinda, Adminitrasi Bisnis, 2015, h. 249

dikarenakan biaya produksi, bahan baku, tenaga kerja, pengemasan, biaya tranfortasi, biaya promosi, listrik dan proses produksinya. Kucai Jaya mengambil keuntungan 30% dari biaya produksinya. Di bawah ini adalah daftar harga bahan baku⁹.

Tabel .II.9

DAFTAR HARGA BAHAN BAKU OPAK

No	Nama barang	Harga
1	Gethuk 200 butir (11 Kg)	Rp. 30.000
2	Biaya Giling	Rp. 5.000
3	Jasa Adonan	Rp. 2.000
4	Kucai	Rp. 2.000
5	Garam	Rp. 500
6	Air	Rp. 100
7	Minyak	Rp. 500
8	Listrik	Rp. 1.000
9	Lebel	Rp. 12.500
10	Plastik	Rp. 10.000
11	2 Karyawan	Rp. 100.000
12	Pulsa	Rp. 12.500

Biaya produksi:

⁹ Hasil wawancara dengan ibu Suriah, 22 Maret 2016

Setiap 200 butir gethuk beratnya ± 5 kg harganya Rp 30.000,-. Biaya penggilingan untuk per 5 kg sebesar Rp 2.500,-. Harga kucai per satu ikatnya Rp 1.500,- yang bisa digunakan per 200 butir gethuk.¹⁰

Biaya produksi per hari adalah:

200 butir gethuk	: 30.000
Biaya penggilingan	: 2.500
Kucai	: 1.500
Tenaga kerja	: <u>30.000</u>
Biaya per hari	64.000

Biaya plastik untuk opak ukuran mentah:

Harga plastik 1kg adalah 35.000 berisi ± 90 lembar. Jadi harga perlembaranya adalah 388,- dibulatkan Rp 400,-per lembar plastik

Setiap 200 butir gethuk akan menghasilkan ± 4 kg opak mentah,karena stiap opak kering tidak selalu bagus semua atau ada yang curah maka opak yang bisa dikemas $\pm 3,5$ kg. Harga per kg nya Rp 45.000,-terdiri dari 5 bungkus opak dengan ukuran 200gr. Hasil penjualann setiap 200 butir gethuk adalah:

$3,5\text{kg opak} \times 45.000 = 157.500$ dikurangi harga 5 lembar plastik $(400 \times 5) 2.000$. Jadi hasil penjualan per produksi adalah Rp155.500. Karena kesepakatan kelompok

¹⁰ Hasi wawancara oleh Ibu dariyah (anggota KUB Kucai Jaya), 16 Agustus 2016

adalah setiap penjualan per bungkusnya dikurangi 1000 untuk memasukan dana kelompok maka hasil yang diterima produsen adalah $Rp155.500 - Rp5.000(5 \text{ bungkus}) = Rp150.500$

Pendapatan per produksi adalah:

Hasil penjualan-biaya per produksi

$Rp150.500 - Rp64.000 = Rp86.500$

Karena hampir setiap hari berproduksi, maka pendapatan dalam satu bulan adalah:

$Rp86.500 \times 30 \text{ hari} = Rp2.595.000/\text{bulan}$ (belum termasuk biaya air dan listrik)

*Catatan: Pendapatan diatas terjadi jika dalam satu bulan selalu memproduksi 200 butir gethuk dan penjualannya dengan dikemas tidak di jual curah, saat opak di jual curah akan laku dengan harga Rp 15.000- Rp 20.000,- per kg nya.

Cara Pembayaran yang dilakukan KUB Kucai Jaya dengan cara konsinyasi yaitu barang dititipkan terlebih dulu kepada penjual, kemudian setelah barang laku maka penjual membayar barang yang sudah laku tersebut. Selanjutnya setelah 2 bulan barang dititipkan kepada penjual akan adanya retur yang akan ditanggung oleh KUB Kucai Jaya. KUB Kucai Jaya akan memberikan Diskon kepada pembeli dengan ketentuan pembeli tersebut harus membeli barang (opak) dengan jumlah yang banyak dan dengan pembayaran secara

kontan. sedangkan jika sistem penjualannya dengan sistem konsinyasi pembeli tidak mendapatkan diskon karena adanya retur yang ditanggung oleh KUB Kucai Jaya¹¹.

KUB Kucai Jaya dalam menentukan kenaikan harga sangat berhati-hati karena untuk tetap menjaga pelanggan agar tidak kecewa ketika terjadinya perubahan harga. Kenaikan harga opak sangatlah beralasan selain karena bahan baku yang mahal tetapi karena untuk memotivasi pengrajin opak agar lebih produktif. Untuk penetapan kenaikan harga opak hanya terpaut sekitar Rp1000,00- sampai Rp 1500,00-. Dengan harga yang tadinya Rp 10.000,00- menjadi Rp11.000,00- untuk penjualan opak mini 200gr. Untuk opak yang mentah dari harga Rp 8000,00- menjadi Rp 9000,00-. Dalam hal ini jika dikaitkan dengan ajaran islam tidak mengandung unsur riba karena riba adalah tambahan yang melebihi harga pokok.¹² Di bawah ini adalah ayat Al-Qur'an yang melarang agar tidak memakan riba yang tercantum dalam surat Al-Baqarah: 278 sebagai berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ

مُؤْمِنِينَ

¹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Abidin, 11 Oktober,2016

¹² Hasil Wawancara dengan Istichanah, 18 Oktober 2016

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. " (Q.S Al-Baqarah: 278)¹³.

Kucaai Jaya mempunyai daya saing dari produk opak lainnya tapi kucai jaya mampu terjual produk opak. harga produk opak original, hijau , merah opak mentah 212 gr dengan 2 Ons isi 160 lembar opak. dengan sistem pembayarannya opak barang di titipin terdahulu kalau udah terjual abis uang baru bisa diambil kalau ngak 2(dua) bulan setelah di pasarkan ke toko-toko, pusat oleh-oleh jika penjualan opak ada yang retur opak akan di jual dengan harga curah atau dibagikan ke tetanga sebelah-sebelah¹⁴.

3. Strategi Distribusi

Distribusi merupakan strategi yang erat kaitanya dengan mendistribusikan barang atau jasa kepada konsumen.¹⁵

Daerah Kalibeber adalah daerah perdesaan yang masih sangat alami. Desa kalibeber yang terletak di Kabupaten Wonosobo yang merupak daerah dingin penghasil berbagai tanaman yaitu daun kucai, singkong dan lain sebagainya.berbagai tanaman dataran tinggi sangat potensial

¹³ Depertemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahanya*,...,h

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Romadhon, 11 Oktober 2016

¹⁵ Kasmir dan Jakfar, *Study kelayakan Bisnis*,...,h.79

Tempat harus bersih nyaman dan sehat, agar dapat memikat pelanggan kucai jaya. memasarkan produk opaknya di titipkan toko-toko, pusat oleh-oleh dekat dengan dekat wisata. Sekitar wonosobo, temanggung, solo, magelang dieng, banjarNegara.dan juga pasar modern supaya memberi jalan baik bagi pembeli.tempat penjemuran o tinggi dari tanah 1 m. jauh dari polusi.Kucai Jaya terjun langsung ke pasar sehingga akan mengerti langsung kondisi pasar, bauran pemasaran yang ada dipasar itu seperti apa dan bagaiman Lokasi pemasaran.

Lokasi Desa kalibeber RT 02 RW VIII Kecamatan Mojotengah, tempatnya dirumah bapak Romadon selaku sekretaris KUB Kucai Jaya, dan bapak Abidin RT 04 RW VIII selaku ketua KUB Kucai Jaya Nomer telephon 085743072516.

4. Strategi Promosi

Promosi adalah salah satu marketing mix yang sangat penting yang dilakukan untuk membuka pangsa pasar yang baru atau memperluas jaringan pemasaran. Promosi merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang ditawarkan.¹⁶

¹⁶ Jurnal dari, Firdayanti Abbas, *Pengaruh Marketing Mix terhadap Kepuasan Konsumen*,... H. 248

Dalam kegiatan pemasaran perlu lebih dari sekedar pengembangan produk penetaan harga dan membuat produk yang ditawarkan dapat terjangkau oleh konsumen. Pemberian informasi mengenai produk atau jasa yang ditawarkan tersebut melalui promosi yang dilakukan oleh Kucai Jaya tersebut¹⁷.

Promosi (*Promotion*) promosi yang dilakukan kucai jaya melalui: promosi melalui pameran dipendopo pada pertengahan bulan juni 2012, lewat majalah peluang usaha, UMKM, dinas perdagangan, dinas koprasia dan lewat siaran TVRI atas kerjasamanya UMKM. Mengikuti even-even tertentu, promosi *mounth by mounth*. Kucai jaya mempunyai 8.432 tempat pemasaran di daerah wonosobo, solo, temanggung, magelang Total pemasaran produk opak.¹⁸ Banayak makanan ringan yang ada di pasaran namun opak kucai jaya mampu membuktikan bahwa produk dapat berkembang meningkat baik dan diterima oleh konsumen penerapan *bauran pemasaran*. Berikut ini adalah data penjualan opak KUB Kucai Jaya.

Promosi yang dilakukan KUB Kucai Jaya saat ini tidak terlalu aktif jika dibandingkan dengan pada masa awal pendiriannya. Tetapi promosi yang dilakukan KUB Kucai

¹⁷ Kasmir, *Study Kelayakan Bisnis*,...h. 78

¹⁸ Wawancara dengan Abdilah (Sekertaris Koprasia), 11 Oktober

Jaya dapat dikatakan berhasil. Hal ini didasarkan dengan perkembangan KUB Kucai Jaya yang cukup pesat. Yang mana dalam waktu beberapa tahun KUB Kucai Jaya dapat merambah pasar cukup luas hingga ke berbagai daerah.

Table .II.9

DATA PENJUALAN OPAK DI KUB KUCAI JAYA

NO	TAHUN	JUMLAH PEMASARAN
1.	2012	618 Bungkus
2.	2013	2.561 Bungkus
3.	2014	2.273 Bungkus
4.	2015	2.273 Bungkus
5.	2016	8.432 ngkus

Sepanjang tahun 2012-2016 Kucai Jaya mengalami pemasaran yang sangat baik, dari 618 hingga sekarang menjadi 8.432 bungkus.¹⁹ pemasaran produk di Kucai Jaya saat ini mengalami naik turun ada toko yang berkurang ada yang kenaikan ,ada yang kemungkin kolep, ada peningkatan meskipun ada yang mundur satu toko tapi Kucai Jaya ada tambahan lima toko Mahkota, Dahlia 1, Dahlia 2, Dieng Plato, Seleraku.²⁰

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Abdillah (Ketua Prakopras) 10 Oktober 2016

²⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Romadhon, 9 Oktober 2016

Pemasaran dilakukan dengan konsinyasi yaitu penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijual dengan pembayaran di kemudian hari setelah barang tersebut laku. Pemasaran dilakukan ke berbagai daerah seperti Temanggung, Magelang, Solo, Dieng dan Wonosobo itu sendiri. Yang ditempatkan di swalayan dan berbagai toko oleh-oleh.

Ketika ada retur maka barang tersebut hanya akan di kasih ke tetangga yang mau. Produk retur tidak dijual kembali karena produsen hanya menginginkan produk yang terbaik unntuk konsumen. Produsen tidak ingin para pelanggannya kecewa apabila produk retur tersebut di jual dan ternyata tengik meskipun masa kadaluarsanya belum habis. Produsen hanya menerapkan prinsip kehati-hatian saja, takut jika konsumen kecewa. Masa kadaluarsa untuk opak mentah biasanya bisa bertahan hingga 8 bulan, sedangkan opak matang bisa bertahan selama 6 bulan. Untuk opak mini dapat bertahan hingga satu tahun, karena dalam proses pembuatannyaterdapat campuran bahan pengawet alami yaitu bawang putih dan ketumbar.

Bahan baku yang digunakan untuk membuat opak adalah singkong yang telah direbus dan ditumbuk yang biasa disebut gethuk. Untuk merubah bahan baku menjadi bahan baku setengah jadi (jelon) maka diperlukannya proses penggilingan terlebih dahulu. Apabila membuat opak pedas

maka dalam proses penggilingan gethuk perlu ditambahi cabai merah dan opak hijau ditambahi bayam sebagai pewarna alami, jika tidak ada maka dapat diganti dengan pewarna makanan.

Proses selanjutnya yaitu tambahkan garam, air dan kucai pada jelon kemudian diuleni hingga kalis/bisa dicetak. Lalu ambil sedikit demi sedikit jelon letakkan dia atas alas plastik bening yang bersih dan mengepresnya. Saat proses pengepresan diperlukan tenaga yang agak kuat guna menekan jelon hingga berbentuk lingkaran dan tipis. Proses tersebut berlaku untuk semua jenis opak kecuali opak mini dan opak kotak. Karena proses pengepresan opak kotak tidak menggunakan alat pres tapi masih menggunakan proses yang manual, yaitu menggunakan munthu/cenil.

Setelah opak dipres harus dipanaskan/ dijemur dibawah terik matahari hingga kering ($\pm 1-2$ hari), itu berlaku untuk opak original. Berbeda dengan opak pedas dan hijau, karena setelah pengepresan opak pedas dan hijau perlu di diamkan selama satu malam supaya warnanya bisa meresap dan tidak memudar. Baru keesokan harinya dijemur dibawah sinar matahari.

Opak yang sudah kering harus segera di packing supaya warnanya masih tetap terjaga. Saat packing opak mentah kita juga harus mensortir opak yang kira-kira tidak layak packing dan memisahkannya. Kemasan yang digunakan

packing opak mentah adalah plastik dengan ukuran 17.20 010 supaya kualitas opak dapat terjaga. Setelah packing sudah rapi maka perlu ditambahkan tips menggoreng lalu di sealer dan bagian ujung bawah kemasan dilipat dengan arah saling berhadapan dan disolatip dan ditemplei label dengan menyertakan tanggal kadaluarsa bagian depan. Proses packing tersebut berlaku untuk semua jenis opak mentah.

Opak yang masuk dalam sortiran dan opak yang saat penjemurannya kurang maksimal maka masuk dalam kategori opak jual matang. Saat proses penggorengan, opak hanya membutuhkan waktu 6-10 detik tanpa dibolak-balik dengan api sedang opak tersebut sudah matang. Untuk 2,5 kg opak membutuhkan 1 liter minyak goreng. Opak yang sudah matang harus segera ditiriskan dengan spinner selama 5-10 menit, supaya kandungan minyak dalam opak tidak berlebihan dan tidak mudah tengik.²¹ Setelah matang dan ditiriskan maka opak dikemas, namun kemasan opak matang dengan opak mentah berbeda. Opak matang dikemas dengan plastik ukuran 23.40 010. Pertama-tama potong bagian bawah plastik dengan ukuran 6,5 cm, setelah itu plastik yang sudah dipotong kemudian dimasukkan kembali ke dalam potongan plastik tersebut dan diberi kertas dibagian tengah potongan plastik agar tidak saling menempel setelah itu disiler.

²¹ Hasil wawancara oleh Ibu Yuli (anggota KUB Kucai Jaya), 22 Agustus 2016

Sedangkan bahan tambahan opak mini adalah garam, bawang dan ketumbar. Setelah itu jelon yang sudah ada bumbu tambahannya tadi di diamkan selama 5 menit supaya tidak lengket. Kemudian di gulung-gulung hingga terbentuk seperti sosis dengan panjang 30-50 cm dan diameter ± 2 cm. Lalu di diamkan tanpa sinar matahari hingga kering (biasanya membutuhkan waktu 2 hari) baru di iris tipis berbentuk lingkaran dan dijemur di bawah terik matahari. Jika sudah kering sempurna bisa digoreng tanpa di tiriskan dengan spinner, karena apabila dikeringkan dengan spinner maka bumbu bubuk perasa opak tidak akan menempel pada opak. Untuk menggoreng opak mini mentah 5kg, minyak yang digunakan sebanyak 3,5 liter.²²

B. Nilai-nilai Islam yang di Terapkan Kucai Jaya

Karakteristik Islam yang diterapkan KUB Kucai Jaya yaitu dengan kejujuran,

1. Jujur

KUB Kucai Jaya telah menerapkan kejujuran misalnya dalam memberikan sampel produk dengan bahan baku yang baik dari segi proses pembuatan sampai penjemuran produk yang mampu bertahan lama meski tidak menggunakan bahan terlarang atau pengawet, kualitas dan timabangan. Kualitas

²² Hasil wawancara oleh ibu Nafisa (anggota KUB Kucai Jaya), 01 September 2016

bahan baku yang bagus akan mendapatkan hasil yang bagus pula. Kualitas yang baik juga mempunyai nilai jual yang bagus dan tinggi.

Dalam kejujuran kualitas bahan baku kucai jaya penulis yakin kucai jaya tidak menggunakan bahan terlarang atau pengawet, tapi ada satu produk opak Arofah menggunakan pewarna makanan. Untuk timbangan anggota memberikan lebih dari 200grm tidak kurang dari itu. Alat timbangan di kucai sudah menggunakan timbangan angka. Kejujuran dalam proses pembuatannya kucai jaya mengutamakan kebersihan dalam pembuatan contoh, sebel menguleni opak cuci tangan terlebih dulu, hanaya dalam penjemuran kucai jaya masih ada yang menjemur dibawah.

Kejujuran merupakan karakteristik para nabi, dengan kejujuran dengan kehidupan agama akan berdiri tegak dan kehidupan dunia akan berjalan dengan baik, sebaliknya kebohongan adalah pangkal kemunafikan²³. Tanpa kejujuran, hubungan yang agamis tidak akan berdiri tegak dan kehidupan tidak akan berjalan baik. Sebaliknya dengan kebohongan adalah pangkal dari kemunafikan, dan ini sangat dilarang agama hal yang paling memburukan citra rasa perdagangan kebohongan kebenaran dengan kebatilan.

²³ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008, h.32

Dalam sebuah hadis diriwayatkan oleh tirmidzi yang berbunyi:

عن ابي سعيد رضي الله قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم التاجر الصدوق العا مين مع النبيين والصدقين والشهداء (رواه الترمذي)

“Dari Abu Sa’id Radhiyallahu Anhu, katanya rasulullah SAW bersabda, berdagang yang benar dan terpercaya bergabung dengan para nabi, orang-orang benar, (shidiqin) dan para syudaha “ (HR. Tirmidzi)”²⁴

Dari hadis diatas dapat di simpulkan bahwa bagi seorang pedagang harus bersikap jujur. Karena dengan bersikap jujur dengan pembeli sama seperi yang dilakukan para nabi ketika berjualan dana dengan sikap jujur seseorang pedagang akan ditempatkan di surga bersama dengan orang-orang yang berbuat jujur dan para kekasih allah yang mati syahid dalam peperangan.

2. Amanah (Tanggung Jawab).

Kucaai Jaya menerapkan amanah penjualan dengan kesepakatan janji pada pelanggan tersebut. Promosi yang dilakun Kucai jaya melalui *mount by mount* promosi dari toko-toko yang dekat dengan wisata.

²⁴ Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: RajaWali Press, 2011, h. 178

Menurut penulis promosi dengan kesepakatan janji adalah ikrar yang telah dilakukan seseorang. Tentu ketika kita buat perjanjian dilandasi dengan saling percaya serta tanggung jawab yang besar untuk melaksanakan janji tersebut. Ketetapan janji dapat dilihat dari segi ketetapan waktu penyerahan barang tersebut. Melaksanakan sesuatu dengan ketentuan kontrak yang telah disepakati antara penjual dan pembeli tersebut.

Menepati amanah adalah merupakan sikap yang mulia. Allah telah menggambarkan orang yang mukmin yang beruntung dengan perkataanya. Dalam (surat al-Mu'kminuun:8) dijelaskan.

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ ﴿٨﴾

Artinya: "Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya) dan janjinya".(al-Mu'kminuun:8)²⁵

Maksud dari amanat atau dapat dipercaya hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu haknya dan tidak mengurangi hak orang lain, baik berupa harga maupun upah, dalam berdagang pula. Dalam berdagang pula dikenai istilah menjual amanah seperti menjual murabahah, maksudnya penjual memiliki ciri-ciri, kualitas dan harga

²⁵ Depertemen Agama RI, *Al-quran*,...,h.475

barang kepada pembeli tanpa melebih-lebihkannya.²⁶ Tidak membedakan pembeli satu dan yang lainnya.

Rasulullah SAW selalu memperingatkan para pedagang dalam hal ini pembisnis tidak mengobral janji atau ber promosi secara berlebihan yang cenderung mengadagadag semata-mata agar barang dagangannya maupun jasa yang ia perjual belikan laris dibeli oleh konsumen, lantaran jika seorang pedagang atau pun pembisnis mau bersumpah palsu, akibat yang akan menimpa dirinya adalah kerugian.

3. Menepati janji

Kucaai Jaya menepati janji baik kepada Allah SWT. janji dalam transaksi penjualannya. Dan seperti barang rusak akan di tanggung kelompok. seperti jika ada barang rusak bisa ditukar kembali. Menepati janji dengan melakukan transaksi antara penjual dan pembeli harus tepat. Jadwal pembayaran daganya.

Kucaai Jaya adalah produk opak yang terbuat dari singkong atau getuk dengan tambahan daun kucai yang saat ini mengalami peningkatan penjualan yang sanagat baik. Pemasarn yang di lakukan Kucai Jaya yaitu langsung datang di target pasar dari toko ke toko. Menyampaikan produknya dengan ramah, sopan, senyum kepada setiap pelanggan Kucai Jaya.

²⁶ Yusuf Qardhawi, *Norma Etika Ekonomi Islam*, Jakarta:Gema Insani Press, 2001, h.177

Sikap adil yang dilakukan Kucai Jaya dalam berbisnis tidak membeda-bedakan. Adil dalam memperlakukan konsumen dengan sama. Dengan sikap secara adil kepada pembeli akan merasakan kepuasannya karena tidak membedakan pembeli satu dan yang lainnya. Dengan firman Allah dalam Surat An-Nahl ayat:90.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ

الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

*Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) Berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran. (QS.An-Nahl:90)*²⁷

4. Murah hati

Kucai Jaya dalam pelayanan murah hati dalam pelayanannya kucai jaya menggunakan 5S Senyum, Salam, Sapa, Santun, Sopan.

Dalam melakukan pelayanan menurut peneliti kucai jaya mengunakan 5S dalam pelayanannya. Senyum terhadap pembeli, mengucapkan salam kepada setiap pengunjung toko

²⁷ Depertemen Agama RI, *Al-quran*, ..., h.389

tersebut sempel kayak di indomaret dan lain sebagainya, sapa setiap pelanggan yang masuk toko tersebut, tapi juga ada toko tidak menggunakan senyum kepada pelanggan contoh toko zakaria II tidak menggunakan senyum kepada pelanggan. Ada juga tempat pemasara yang menggunakan sopan santu ada juga yang tidak sama sekali contoh toko zakaria I.

Pelayanan islam juga sangat menekankan pentingnya sebuah pelayanan dalam usaha berbisnis. Suatu bisnis akan senantiasa berkembang dan sukses manakala ditujung dengan adanya pelayanan terbaik. Missal dengan keramahan, senyuman kepada para konsumen akan semakin baik dalam berbisnis. Islam juga melarang menepatkan para penjual atau pelayan perempuan yang cantik, seksi, terlihat auratnya agar menarik minat pembeli. Pelayanan yang benar adalah menempatkan pembeli sebagai raja yang harus, dihormati, dilayani sebaik-baiknya.²⁸

Pelayanan adalah sikap seorang dalam pemasar. Dalam sikap melayani yang dilakukan Kucai Jaya adalah sopan santun, rendah hati, suatu bisnis akan berkembang dan sukses dengan adanya pelayanan terbaik misalnya dengan keramahan, senyuman kepada konsumen akan lebih baik bisnisnya.

²⁸ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam*,..., h.107

Rasulallah bersabda bahwa ciri-ciri orang yang beriman adalah mudah bersahabat dengan orang lain bahkan orang lain pun mudah bersahabat denganya.

5. Tidak lupa ahirat

Kerjasama dengan *time work* yang dilakukan Kucai Jaya. Pelatihan kemasan, Pemasaran, Rapat Bulanan kelompok, produksi opak, pelatihan keuangan, pelatihan pengelolaan kelompok, pelatihan membangun jejaring pemasaran dan standarisasi kemasan, expo industry opak oleh Kucai Jaya.

Dalam pandangan penulis dengan adanya *Time Work* Kucai Jaya tidak lupa dengan ahiratnya. Kucai jaya selalu tepat waktu untuk Sholat sempel pada tanggal tanggal 29-agustus 2015 Kucai Jaya ada pelatihan kemasan yang di adakan LPTP di Kejiwan, ada adzan berkumandang semua kelompok diharuskan kemasjit semua untuk melakukan shalat duhur berjamaah.

Kucai Jaya dalam berusaha tidak hanya mementingkan duniawinya saja juga mementingkat ahiratnya juga dengan adanya kita ingat allah dalam menjalankan perintahnya maka aka ada jalan keluar setiap ada masalah dan usaha yang di tekuninya akan bermanfaat dan berkah. Semua perbuatan manusia di dunia ini berada dalam pengawasan Allah SWT. Oleh sebab itu semua manusia di ajurkan berbuat baik sesame manusia. tidak berbuat licik, sombong , menipu

orang , jangan lah kamu suka memakan harta sesamamu karena itu tidak baik, menuju jalan yang baik dengan sesamamu. Semua anggota KUB Kucai Jaya beragama muslim semua.

Konsep ketuhanan melainkan dari ketakwaan yang dilakukan Kucai Jaya kepada Allah SWT. Dengan bermacam-macam ketakwaan diantaranya adalah menjalankan sholat tepat waktu, berdoa, bersedekah, menjalankan perintahnya menjauhi segala laranganya.

Bagi penulis dalam sebuah berusaha harus menerapkan kejujuran. Diantar nilai transaksi dalam berbisnis terpenting adalah kejujuran, kejujuran adalah karakteristik para nabi, dengan kejujuran agama akan berdiri tegak dan kehidupan duniawi berjalan baik. Sebaliknya adalah kebohongan pangkal kemunafikan, ciri-ciri orang munafik, cacat perdagangan memper buruk citra perdagangan adalah kebohongan, manipulasi dan mencampur aduk kebenaran dengan kebatilan.

Kinerja karyawan adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam kemampuan melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan atasan kepadanya. Selain itu, kinerja juga dapat diartikan sebagai suatu hasil dan usaha seseorang yang dicapai dengan adanya kemampuan dan perbuatan dalam situasi tertentu. Kinerja dalam organisasi merupakan jawaban

dari berhasil atau tidaknya tujuan organisasi merupakan jawaban dari berhasil atau tidaknya tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Para atasan atau menejer sering tidak memperhatikan kecuali sudah amat buruk atau segala sesuatu serba salah. Terlalu sering menejer tidak mengetahui betapa buruknya kinerja telah merosot sehingga perusahaan intansi menghadapi krisis yang serius.