BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah Berdirinya Toko Akahijab Tulungagung

Jilbab merupakan kata yang tidak asing lagi ditelinga kita. Jilbab adalah kerudung wanita yang menutupi kepala dan wajahnya apabila ia keluar untuk suatu keperluan. Banyak terdapat model-model dan tipe jilbab disuguhkan kepada wanita muslimah untuk mempercantik diri. Pada dasaranya jilbab berfungsi untuk menutup aurat wanita agar terhindar dari hal-hal makisat. Terutama di Indonesia yang merupakan suatu negara dimana rakyatnya mayoritas beragama atau memeluk agama islam. Hijab kini bukan hanya sebagai identitas para wanita muslimah, tetapi sudah menjadi karaketer bagi banyak wanita.

Kesadaran wanita muslimah untuk menutup aurat semakin meningkat, sehingga dimasa sekarang banyak yang membuat usaha hijab dengan berbagai macam motif dan ukuran. Dengan hijab, wanita akan lebih terlihat cantik dan anggun. Apalagi apabila dilakukan dengan memodifikasi jilbab yang digunakan dengan menjadi berbagai model dan diserasikan dengan busana yang digunakan.

Jika kita lihat sekarang ini, sering kita jumpai model-model baju, hijab dan lain-lain yang didesain sedemikian rupa, semakin trendi dan

menarik, dan mengikuti perkembangan zaman. Dengan desain-desain atau model-model terbaru, banyak para wanita muslimah mengambil keputusan untuk berhijab. Dengan begitu, kita bisa memiliki peluang bisnis usaha berjualan busana muslim maupun jilbab dan sangat menguntungkan ditengah luasnya pasar.

Dengan melihat peluang pasar yang begitu luas, potensi keuntungan yang tebal, dan peluang balik modal cepat, membuat bisnis hijab sulit untuk diabaikan. Pelaku bisnis hijab mencoba meraih hati para hijabers agar menjadi pelanggan. Jika kita mampu bersaing dengan pebisnis hijab yang lain maka kita akan mendapatkan keuntungan secara pribadi karena toko akahijab kita akan semakin banyak diminati oleh masyarakat. Dan para pelanggan juga mendapat keuntungan karena mereka memakai hijab yang mereka inginkan dengan cara terjangakau.

Toko Akahijab Tulungagung berdiri pada bulan Agustus 2016. Meskipun belum memiliki badan hukum, tapi toko ini didirikan dari tanah milik sendiri. Pendiri dari toko Akahijab adalah mbak “Mira Rahmandini”. Ibu dari satu anak ini, mengawali bisnis, dengan berjualan lipstick secara online melalui media sosial instagram. Kemudian setelah melihat ada peluang bagus, beliau mencoba untuk berjualan jilbab dengan modal awal sebesar 500.000 dari uang milik pribadi. Jilbab tersebut dijual secara online dengan menggunakan akun social media instagram juga. Alhasil, jilbab yang dijual mbak Mira ini banyak diminati oleh para kaum

hawa. Tidak hanya masyarakat Tulunagung, tetapi banyak juga yang dari luar Tulungagung.[56]

Pada awalnya, banyak dari pelanggan mbak Mira ini yang ingin melihat barang secara langsung di tempat mbak Mira. Karena pada saat itu mbak Mira belum memiliki toko sendiri, kemudian beliau berinisiatif untuk mengubah ruang garasi mobil menjadi toko jilbab. Sedangkan pemberian nama "Toko Akahijab" diambil dari nama anak mbak Mira yang memiliki nama panggilan Aka, mbak Mira menggabungkan Aka dengan produk yang dijualnya berupa hijab. Sehingga mbak Mira memutuskan untuk memberi nama tokonya, sebagai "Toko Akahijab" agar lebih mudah diucapkan dan mudah diingat. Setelah toko Akahijab dibuka, mbak Mira tidak hanya menjual jilbab saja, melainkan busana muslim, jaket, *blouse* wanita, dan rok. Kemudian, di awal tahun 2018 ini mbak Mira juga menjual tas untuk menambah barang dagangannya. Tidak hanya itu, toko Akahijab ini tidak hanya menjual secara eceran tetapi juga melayani pembelian secara grosir. Sejauh ini, karyawan toko Akahijab ada tiga orang, yaitu, Anis, Indah dan Vero. Gaji karyawan toko Akahijab sebesar 600.000 belum termasuk tunjangan uang makan. Toko Akahijab memasok barang dari konveksi luar kota yaitu, Jakarta, Bandung dan Solo.

Konsumen toko Akahijab ini tidak di batasi usia, mulai dari anak-anak, remaja, mahasiswa dan orang dewasa juga sering belanja di sana.

[56] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 Januari 2018

Pendapatan yang diperoleh mbak mira ini cukup banyak, ketika hari-hari biasa pendapatan mbak mira sekitar 3.0000.000 perhari, apalagi ketika memasuki bulan ramadhan dan lebaran akan lebih ramai lagi sehingga pendapatan pun meningkat drastis hingga 8.000.000-10.000.000 perhari. Tetapi ketika memasuki musim liburan, pendapatan yang di peroleh beliau menurun, sehingga pendapatan perhari ketika musim liburan sebesar Rp. 1.500.000.[57]

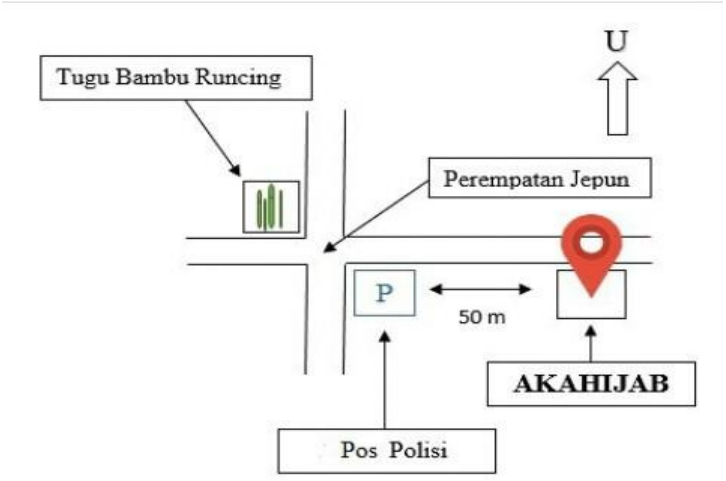
2. Lokasi Penelitian

Lokasi toko Akahijab ini bisa dikatakan sangat strategis. Dimana, toko Akahijab ini berada di pusat keramaian kota. Tepatnya berada di Jl. Mayor Sujadi No. 149 perempatan Jepun ke timur sedikit +/-50 meter, sebelah seatan ada banner Akahijab. Ini salah satu cara promosi yang termasuk dalam stategi toko Akahijab dalam memperkenalkan tokonya kepada calon pelnggan. Jam buka toko Akahijab Tulungagung dari hari senin-sabtu , jam 09.00 s/d 19.00 WIB.

[57] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini, (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018

Gambar 4.1

Denah Lokasi Toko Akahijab Tulungagung



Sumber: Toko Akahijab Tulungagung

3. Visi dan Misi Usaha

a. Visi usaha:

1. Menjadi toko busana muslim yang menyediakan busana muslim dan hijab yang berkualitas, trend modern namun tetap dengan harga yang bisa di jangkau semua kalangan masyarakat
2. Memberi peluang dan prospek kedepan yang baik.
3. Mampu menciptakan lapangan kerja baru.

b. Misi usaha:

1. Mengembangkan usaha hijab yang mampu menumbuhkan keinginan muslimah untuk menutup aurat dengan memakai hijab.

2. Memberikan pelayanan yang terbaik.

3. Menjual produk dengan kualitas terbaik dan dengan harga yang terjangkau.

4. Sasaran Toko Akahijab

Sasaran konsumen toko Akahijab yaitu meliputi:

a. Masyarakat muslim disekitar Jepun Tulungagung
b. Perempuan-perempuan yang belum berhijab maupun yang sudah berhijab
c. Pelajar SD/SMP/SMA dan mahasiswa.

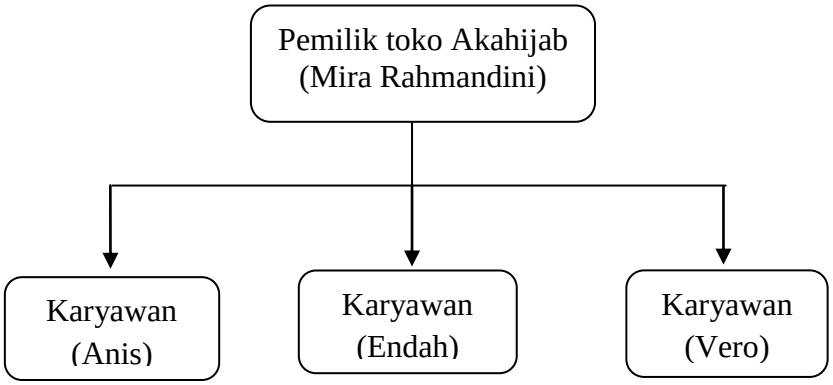
5. Tujuan Usaha:

a. Mendapat keuntungan/profit yang halal dan barokah
b. Menyediakan kebutuhan jilbab di wilayah sekitar tempat usaha
c. Menambah keterampilan.
d. Membuat kebiasaan berhijab dikalangan muslimah.
e. Membuat produk yang dapat menjadi gaya berpenampilan modis bagi yang mengenakannya.

6. Struktur Organisasi Toko Akahijab Tulungagung

Gambar 4.2

Struktur Organisasi Toko Akahijab Tulungagung



Sumber: Toko Akahijab Tulungagung

7. Produk Toko Akahijab Tulungagung

Adapun produk-produk yang dijual di toko Akahijab Tulungagung antara lain sebagai berikut:

Tabel 4.1 Daftar Harga Produk Toko Akahijab

No.	Nama Barang	Harga
1.	Jilbab	20.000 - 55.000
2.	Gamis Syar'i	65.000 – 165.000
3.	Blouse/Atasan	50.000 – 90.000
4.	Jaket	85.000 – 90.000
5.	Rok	65.000 – 160.000
6.	Tas/Dompet	40.000 – 150.000

Sumber: Dokumen Toko Akahijab Tahun 2017

B. Temuan Data

1. Strategi Pemasaran Toko Akahijab Tulungagung

Dalam temuan data akan memberikan gambaran dari pengumpulan data di lapangan yang akan membahas mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk di toko Akahijab Tulungagung ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

Toko Akahijab merupakan toko yang berawal dari bisnis online. Dari banyaknya konsumen yang ingin melihat barang secara langsung dan melihat peluang bagus, maka di tahun 2016 Mbak Mira Rahmandini berinisiatif dan memutuskan untuk mendirikan Toko Akahijab Tulungagung. Strategi Pemasaran toko Akahijb Tulungagung dalam melakukan kegiatan usahanya menetapkan strategi pemasaran dengan menyesuaikan potensi di pasar target daerah tersebut.

Dalam penelitian yang telah dilakukan di toko Akahijab Tulungagung, dijelaskan mengenai beberapa hasil jawaban pertanyaan yang dijawab oleh pemilik toko Akahijab Tulungagung, karyawan toko dan konsumen toko Akahijab.

Dalam menjalankan bisnisnya, Toko Akahijab telah berhasil menerapkan *segmentasi, targeting* dan *positioning* yang baik. Seperti yang telah di ungkapkan pemilik toko Akahijab kepada peneliti:

> *"Segmentasi dan targeting toko kami yaitu, masyarakat muslim Tulungagung, masyarakat yang melintasi jalan raya Jepun baik dari Tulungagung maupun luar daerah Tulungagung dari usia anak-anak, remaja dan dewasa. Sedangkan untuk positioning sendiri,. Toko Akahijab ini berawal dari toko online, yang mana, kita selalu update dan upload foto-foto hijab model terbaru, sehingga kami tahu bagaimana selera konsumen terhadap hijab yang saya jual. Dan juga bisa dikatakan bahwa kami sudah memiliki banyak pelanggan sebelum toko ini dibuka. Kalaupun ada calon pembeli yang ingin meminta bantuan kepada kami untuk mencarikan baju maupun hijab yang sesuai dengan permintaan konsumen, kami siap untuk mencarikannya. Melayani pembelian secara online melalui jasa pengiriman JNE dan JNT."*[58]

Strategi pemasaran yang dilakukan toko Akahijab terkait dengan 4P seperti yang diungkapkan pemilik toko Akahijab, sebagai berikut:

[58]Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018

"Dalam strategi harga, harga yang kami berikan itu sudah merupakan harga pas mbak, dan tidak boleh di tawar. Kami menyesuaikan antara harga dan kualitas dari masing-masing produk. Karena setiap baramg memiliki kelebihan dan kekurangan mbak. Dan harga yang kami berikan itu, sudah berada pada standart harga pasar yang bisa dijangkau kalangan menengah kebawah. Untuk setiap pembelian dalam jumlah tertentu atau pembelian dalam jumlah grosir akan kami beri potongan harga. Saya nggak mencari untung banyak kok mbak, yang penting dagangan saya laku banyak, udah gitu aja."[59]

Sedangkan dalam strategi produk, toko Akahijab selalu menyediakan barang dengan variasi model yang *up to date* dengan koleksi warna yang lengkap. Hal ini sesuai dengan pernyataan mbak Mira kepada peneliti:

"Kami selalu mengupdate model hijab dan baju terbaru, dengan variasi model dan variasi warna yang lengkap mbak, karena jaman sekarang masyarakat mudah bosan mbak. Kalau kita nggak update kita akan ketinggalan jaman. Jika kita menyediakan produk yang terbaru, maka mereka dapat percaya diri ketika mengenakannya."[60]

Terkait dengan tempat, lokasi toko Akahijab sangat strategis, karena berada di pinggir jalan raya, tepatnya di dekat perempatan lampu merah Jepun dan memiliki akses jalan yang bagus. Seperti yang diutarakan mbak Mira kepada peneliti:

"Saya rasa toko saya ini memiliki lokasi yang strategis ya mbak, karena, lokasinya di pinggir jalan raya dan dekat dengan perempatan lampu merah Jepun, Akses jalannya pun mudah, sehingga memudahkan kami dalam mendistribusikan produk."[61]

Strategi promosi yang digunakan toko Akahijab dalam memasarkan produknya adalah, melalui media sosial instagram, banner,

[59] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[60] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[61] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018

give away, cuci gudang, dan lain-lain. Seperti pernyataan yang diungkapkan pemilik toko Akahijab kepada peneliti:

"Kami melakukan kegiatan promosi melalui instagram, banner, sering mengadakan give away, cuci gudang, memberikan potongan harga ketika membeli dalam pembelian grosir, promo akhir dan awal tahun dan voucher belanja ketika ada event-event tertentu."[62]

Kemudian saya bertanya lagi, *Apakah ada media promosi selain akun instagram mbak?*

"Untuk saat ini, belum ada mbak. Kita hanya menggunakan media instagram saja."[63]

Berkaitan dengan startegi pemasaran, penjelasan dari pemilik toko Akahijab sejalan dengan pernyataan dari mbak Vero, selaku karyawan toko Akahijab, seperti yang telah dipaparkan pada peneliti:

"Produk yang dijual di toko Akahijab, menyesuaikan dengan trend dan gaya masa kini. Misalnya jibab yang marak dicari adalah jenis khimar pet dan segi empat maxmara. Strategi harga yang ditetapkan toko Akahijab memang sudah sesuai standar harga pasar. Harga ditetapkan sesuai dengan kualitas barang. Kalau untuk tempat sendiri, menurut saya toko Akahijab ini strategis karena berada di dekat persimpangan lampu merah jepun. Media promosi yang digunakan akahijab melalui instagram, banner dan pengadaan give away, cuci gudang dan promo lainnya."[64]

Salah satu konsumen toko Akahijab yang berhasil saya wawancarai menjelaskan beberapa alasan, mengapa ia senang berbelanja di toko akahijab terkait dengan 4P. Berikut penjelasan dari mbak Shela:

"Saya sudah lama menjadi pelanggan toko Akahijab, saya juga follow akun instagram toko Akahijab untuk melihat koleksi terbaru toko Akahijab, karena setiap ada koleksi baru, toko Akahijab langsung melakukan video siaran langsung di akun sosial media instagramnya. Saya lihat-lihat dulu di akunnya, kalau saya ada yang cocok pasti saya

[62] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[63] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[64] Wawancara dengan Mbak Vero (Karyawan Toko Akahijab), 11 Januari 2018

langsung ke toko Akahijab untuk membelinya kalau pas saya ada uang. Alasan saya suka belanja di toko Akahijab, karena selain harganya terjangkau dan kualitasnya bagus, disana model bajunya kekinian dan up to date untuk menjangkau toko Akahijab pun aksesnya mudah."[65]

2. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Toko Akahijab Tulungagung Ditinjau dari Ekonomi Islam

Selain melakukan kegiatan pemasaran secara konvensional, toko Akahijab juga menerapkan strategi pemasaran Islami, yakni sesuai dengan karakteristik ekonomi Islam. Hal ini sesuai dengan pernyataan mbak Mira, selaku pendiri dan pemilik toko Akahijab, sebagai berikut:

"Seluruh aktivitas di toko ini harus berpegang teguh pada prinsip saling menghormati sesama manusia, kami tidak membeda-bedakan setiap calon pembeli yang datang ke toko, terlebih lagi kami menganggap bahwa pembeli adalah raja."[66]

Kemudian mbak Mira menambahkan:

"Strategi pemasaran toko Akahijab berlandaskan pada bisnis Islami. Kita sangat mengedepankan adanya konsep rahmat dan ridha, baik dari penjual pembeli, sampai dari Allah SWT. Dengan demikian aktivitas pemasaran harus didasari pada etika. Etika pemasaran dalam hubungannya dengan produk yaitu Produk yang kami jual halal, Produk kami berguna dan dibutuhkan orang lain, produk yang kami jual dapat bermanfaat dan dapat memuaskan konsumen."[67]

Setiap perusahaan, didirikan memiliki tujuan untuk mencari profit atau keuntungan, namun ada juga yang mendirikan perusahaan untuk tujuan ibadah. Seperti halnya toko Akahijab ini, pernyataan mbak Mira tentang tujuan pendirian usahanya adalah sebagai berikut:

[65] Wawancara dengan Mbak Shela (Konsumen Toko Akahijab), 11 Januari 2018
[66] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[67] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018

"Toko Akahijab ini, kami jalankan memiliki prinsip yang Islami, yaitu tidak hanya melihat segi ke duniaan saja, tapi juga kita selalu ingat pada Tuhan bahwa setiap orang yang menjalankan usahanya sah-sah saja menggunakan berbagai strategi pemasaran tapi harus diingat peraturan Tuhan tidak boleh diabaikan. Toko Akahijab Tulungagung ini saya dirikan bukan hanya untuk mencari keuntungan saja mbak, tetapi juga untuk tujuan ibadah. Saya ingin seorang wanita tetap terlihat anggun dan cantik meskipun mengenakan busana muslim dan berhijab."[68]

Hal senada juga diungkapkan oleh mbak Vero selaku karyawan toko Akahijab:

"Dengan banyaknya pembeli jilbab dan gamis di toko Akahijab, ini menandakan bahwa peminat hijab semakin banyak digemari para kaum hawa. Semoga dengan adanya produk toko akahijab ini dapat membantu proses hijrah para wanita muslimah untuk menuju ketaatan yang lebih sempurna."[69]

Terkait dengan standart pakaian yang diterapkan di toko Akahijab, mbak Mira Rahmandini tidak memberikan persyaratan-persyaratan yang terlalu banyak dan rumit. Tetapi persyaratan yang paling di utamakan dalam memilih karyawan adalah karyawan tersebut wajib berjilbab dan sholat. Hal ini sesuai dengan pernyataan mbak Mira kepada peneliti:

"Untuk standar pakaian sendiri, saya tidak memaksa karyawan saya untuk berpakaian syar'i mbak, yang penting bagi saya, para karyawan saya berjilbab, memakai pakaian yang sopan dan sholat."[70]

Implementasi pemasaran Islami juga dilakukan oleh pemilik toko Akahijab, seperti yang telah di utarakan pemilik kepada peneliti:

"Di dalam bisnis yang baik, tentu harus dilandasi dengan kejujuran, dengan cara mengambil keputusan yang baik tanpa ada pihak yang dirugikan. Produk yang kami jual benar-benar barang baru. Dalam menetapkan harga pun saya tidak asal-asalan. Karena semuanya harus

[68] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[69] Wawancara dengan Mbak Vero (Karyawan Toko Akahijab), 10 Januari 2018
[70] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018

saling menguntungan bagi pemilik, karyawan dan pembeli. Semua harus bisa merasakan manfaat dari produk yang saya jual.[71]

Strategi pemasaran toko Akahijab ini meskipun dilakukan secara online, tetap berprinsip pada kejujuran, seperti yang ditegaskan mbak Vero selaku karyawan toko Akahijab:

"Meskipun kami memasarkan produk toko Akahijab melalui online, tetapi setiap kali kami upload gambar, kami selalu jujur dalam dalam menyertakan keterangan mengenai spesifik dari barang tersebut. Mulai dari bahan, warna, detail gambar dan ukuran. tanpa melebih-lebihkan produk sendiri dan tidak menjelek-jelekan produk orang lain. Sehingga tidak ada unsur penipuan sama sekali."[72]

Hal ini sejalan dengan penuturan dari mbak Shela selaku konsumen toko Akahijab. Berikut alasan mbak Shela senang berbelanja di toko Akahijab, jika dilihat dari strategi pemasaran Islami:

"Alasan lain mengapa saya suka berbelanja di toko Akahijab adalah, selain harganya yang terjangkau dan kualitasnya bagus, toko Akahijab juga menerapkan strategi pemasaran yang Islami, hal ini terbukti dari foto produk yang di upload di akun instagram dan keterangan yang di berikan benar-benar sesuai dengan kenyataan barang tersebut. Menurut saya, dari sini bisa dikatakan juga bahwa toko Akahijab dapat di percaya dalam memasarkan produknya. Pelayanan yang diberikan pun sangat baik."[73]

Untuk menghindari kecurangan ketika melakukan pembelian secara *online*, Mbak Mira menyatakan bahwa:

"Konsumen yang ingin membeli produk toko Akahijab secara online, mereka harus mengirimkan bukti transfer pembayaran terlebih dahulu, baru kami dapat mengirimkan produk tersebut. Jika ada kerusakan atas pengiriman yang terjadi, kami akan meretur barang tersebut."[74]

---

[71]Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[72]Wawancara dengan Mbak Vero (Karyawan Toko Akahijab), 11 januari 2018
[73] Wawancara dengan Mbak Shela (Konsumen Toko Akahijab), 11 januari 2018
[74] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018

Cara yang dilakukan toko Akahijab dalam menerapkan pelayanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dilakukan dengan cara memberikan pelayanan yang baik, menjaga kebersihan toko dan mengutamakan kepuasan konsumen. Sesuai dengan pernyataan mbak Vero selaku karyawan toko Akahijab:

"Kami selalu mengutamakan kepuasan pembeli dengan cara, berusaha memberikan pelayanan dengan sebaik mungkin, selalu menjaga kebersihan toko, membantu calon pembeli dalam menemukan barang yang diinginkan, Amanah dalam menyampaikan keunggulan dan kekurangan produk, dan memberi kebebasan kepada calon pembeli dalam memilih barang tanpa harus ada pengawalan yang ketat dari pihak toko, sehingga pembeli dapat berbelanja dengan nyaman."[75]

Mbak Mira menambahkan:

"Kami memang memberikan kebebasan kepada calon pembeli untuk memilih barang tanpa pengawalan yang ketat dengan cara membuntuti mereka. Bukan berarti kita tidak memperhatikan mereka, tetapi kita tetap memantau dari kejauhan. Karena jika saya sendiri ketika berbelanja dibuntuti terus menerus, saya merasa kurang nyaman, seolah-olah kita selalu dicurigai.[76]

Cara toko Akahijab dalam menanggapi pembeli yang komplain dengan produk toko akahijab adalah sebagai berikut, penjelasan dari mbak Vero Selaku karyawan toko Akahijab:

"Alahmdulillah selama ini, toko Akahijab belum pernah mendapatkan komplen dari para pembeli, hal itu menandakan bahwa produk yang dijual di toko Akahijab ini, benar-benar sesuai dengan kenyataan dan sesuai dengan selera konsumen. Setiap calon pembeli dapat mencoba barang tersebut. Karena, toko Akaijab telah menyediakan kaca dan kamar pas untuk calon pembeli."[77]

[75]Wawancara dengan Mbak Vero (Karyawan Toko Akahijab) 11 Januari 2018
[76]Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 11 Januari 2018
[77] Wawancara dengan Mbak Vero (Karyawan Toko Akahijab), 11 Januari 2018,

Mbak Mira menambahkan:

"Kalaupun ada yang komplain tentang produk kami, misalnya barang tidak sesuai dengan gambar dan keterangan, kami siap menanggapi dan mengganti barang tersebut dengan senang hati. Kami selalu setia mendengarkan keluhan dan saran dari para pembeli. Karena itu, akan membuat toko Akahijab menjadi lebih baik"[78]

Implementasi penerapan Islami yang lain yaitu Akahijab telah melakukan tindakan yang mulia sebagai pelaku ekonomi. Hal ini di buktikan dalam pernyataan yang beliau paparkan kepada peneliti.

"Karena harta yang saya miliki ini adalah titipan dari Allah, maka pendapatan yang saya dapat ini, sebagian saya sisihkan untuk yayasan panti asuhan mbak, selain untuk membantu orang-orang yang kurang beruntung, kegiatan sosial ini saya lakukan agar rezeki yang saya dapat menjadi berkah."[79]

Dalam dunia bisnis, persaingan adalah hal yang wajar. Persaingan tidak selamanya dianggap sebagai sesuatu yang negatif, namun dapat berupa sesuatu yang positif. Dengan persaingan maka akan timbul kompetisi yang positif sehingga dapat meningkatkan motivasi yang mendorong ke arah perbaikan suatu bisnis. Berdasarkan hal tersebut, pemilik toko Akahijab mengatakan bahwa:

"*Jika kita lihat ya mbak, di Tulungagung ini banyak sekali toko yang menjual berbagai macam hijab dan busana muslimah lainnya. Tapi saya tetap optimis, kita kan gak tau ya mbak rezeki seseorang. Jika itu sudah menjadi rezeki kita pasti tidak akan kemana".* [80]

Mbak Mira juga menambahkan:

"Banyaknya pesaing membuat saya menjadi lebih termotivasi lagi. Karena pesaing membuat kita untuk kerja cerdas, artinya, dalam hal ini

[78] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 11 Januari 2018
[79] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 Januari 2018
[80] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 Januari 2018

kita di tuntut untuk kreatif dan inovatif. Saya mengidentifikasi kelebihan dari toko para pesaing sehingga saya tahu mengapa toko mereka ramai. Dari situ saya belajar untuk memberikan barang dan pelayanan yang lebih baik sesuai dengan selera konsumen"[81]

3. Kelebihan dan Kekurangan Penerapan Strategi Pemasaran Islami Toko Akahijab Tulungagung

Setiap usaha pasti memiliki kelebihan dan kekurangan yang berbeda-beda. Untuk meminimalisir adanya kekurangan-kekurangan tersebut kita harus mampu menciptakan perencanaan yang baik. Karena, konsumen sekarang semakin pandai dalam membelanjakan uangnya. Terkait dengan kelebihan dan kekurangan strategi pemasaran yang dimiliki toko Akahijab, barikut penuturan dari mbak Mira selaku pemilik toko Akahijab.

"Keunggulan dari toko Akahijab ini mungkin dari segi strategi pemasaran yang sesuai dengan prinsip Islam ya mbak, karena disini kami sangat menjunjung tinggi kejujuran dan amanah dalam melakukan promosi, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan. Selain itu, dilihat dari lokasi ya mbak, karena lokasi toko saya ini berada di tepi jalan raya dan dekat dengan perempatan lampu merah jepun, setiap hari dapat dilihat banyak rang yang melintas dijalan raya, area parkir yang kami sediakan juga luas dan toko dilengkapi dengan kamar pas dan kaca. Dimana kamar pas dan kaca ini dapat digunakan calon pembeli untuk mencoba produk seelum dibeli dan juga kami selalu memelihara kebersihan toko agar konsumen nyaman belanja di toko Akahijab. "[82]

Selain itu mbak Mira juga menyebutkan bahwa:

"*Sebenarnya hampir sama dengan yang saya jelaskan tadi, selain melayani pembelian ecer, kami juga melayani pembelian secara grosir. Tidak hanya itu, toko Akahijab membuka anggota untuk reseller dan drop ship. Dengan adanya reseller ini, kita dapat menambah hubungan silaturrahmi dan, tentu akan dapat memperkenalkan produk toko Akahijab lebih luas lagi. Untuk bergabung menjadi reseller tidak perlu memakai persyaratan tertentu, cukup menghubungi admin melalui whatsapp. Untuk reseller di beri harga tersendiri karena barang masih harus dijual lagi.*

[81] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[82]Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 Januari 2018

Dari segi produk, kami menjual barang lebih lengkap misalnya varian warna dari masing masing produk. Barang yang kami jual juga memiliki kualitas yang bagus dan yang paling penting adalah harga sesuai dengan standar harga pasar, sehingga toko Akahijab dapat dijangkau oleh semua kalangan."[83]

Pernyataan mbak Mira diperkuat oleh pernyataan dari mbak Vero selaku karyawan toko Akahijab, mengenai kelebihan toko Akahijab, sebagai berikut:

"Kelebihan toko Akahijab terletak pada kejujurannya dalam memasarkan produk. Selain itu, menambah tali silaturrahmi dengan para calon pembeli, lokasi yang mudah dijangkau, kualitas barang bagus, membuka peluang pekerjaan melalui reseller serta selalu berpegang teguh pada kejujuran."[84]

Mbak shela juga memberikan kontribusi penjelasan mengenai kelebihan toko Akahijab, seperti yang dijelaskan kepada peneliti:

"Menurut saya, kelebihan toko Akahijab, terletak pada kejujurannya dan pelayanannya. Di tempat lain mungkin banyak yang jualan lewat online, tapi sedikit sekali dari mereka yang mau mendengarkan keluhan konsumennya ketika ada yang komplain. Nah disini toko Akahijab ini benar-benar amanah dalam menyampaikan produknya, mereka bertanggung jawab bila ada kerusakan barang dan barang yang tidak sesuai dengan keterangan atau gambar yang diupload, sehingga jika ada yang protes toko Akahijab akan mengganti barang tersebut. Nah pelayanan yang saya suka dari toko Akahijab ini, yaitu kenyamanan dalam berbelanja, karena di sini karyawan toko tidak membuntuti calon pembeli, sehingga saya merasa nyaman. Kemudian harganya ramah kantong dan kualitas barang yang dijual juga bagus."[85]

Untuk kekurangan strategi pemasaran Islami toko Akahijab adalah sebagai berikut, sesuai dengan penuturan mbak Mira selaku pemilik toko Akahijab:

"Kekurangan strategi pemasaran Islami toko Akahijab ini, salah satunya terkait dengan masalah harga ya mbak, disini kami belum bisa

[83]Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 januari 2018
[84] Wawancara dengan Mbak Vero (Karyawan Toko Akahijab), 11 Januari 2018
[85] Wawancara dengan Mbak Shela, (Konsumen Toko Akahijab), 11 januari 2018

menerapkan sistem tawar menawar seperti yang dilakukan nabi Muhammad ketika berdagang. Karena harga yang saya berikan ini, sudah sesuai dengan standart harga pasar pada umumnya. Tetapi, dengan banyaknya pembeli yang datang berarti mereka sudah setuju dengan harga yang kami berikan. Selain itu kami belum bisa produksi barang sendiri mbak, kami masih memasok barang dari Jakarta, Bandung dan Solo. "[86]

Timbul satu pertanyaan lagi, *Apakah ada yang lain mbak?*

"mungkin seperti yang saya jelaskan tadi mbak, dari segi promosi kami hanya menggunakan akun media sosial instagram, banner dan mengadakan give away atau promo itu mbak, Sebenarnya saya ingin membuat logo mbak, tapi saya belum ada gambaran mengenai hal itu. Kami juga belum menerapkan pencatatan secara sistematis terkait dengan akuntansi mbak..Bangunan toko kami juga masih sempit mbak, maklumlah mbak,karena dulu awalnya ini adalah ruang garasi mobil jadi masih agak sempit. mungkin kami akan membuka cabang toko lagi."[87]

Hal senada juga diungkapkan oleh mbak Vero selaku karyawan toko Akahijab, seperti yang dipaparkan kepada peneliti:

"Toko Akahijab belum memiliki logo, sehingga toko Akahijab belum memiliki ciri khas tersendiri, dan toko Akahijab juga belum menciptakan produk sendiri."[88]

Mbak Shela selaku pelanggan toko Akahijab, ia juga mengungkapkan kelemahan toko Akahijab. Seperti yang diutarakan mbak Shela kepada peneliti:

"Harga yang di tetapkan toko Akahijab memang sesuai dengan kualitas barang, namun kemampuan setiap orang berbeda-beda, jika harga produk di toko Akahijab bisa ditawar, maka akan lebih banyak yang datang ke toko Akahijab. Selain itu, terkadang kalau toko akahijab pas lagi rame gitu, ruangan toko hampir gak muat, jadi mau lewat milih baju gitu agak sulit, karena hampir setiap sudut ada calon pembeli. Saran saya, pemilik toko Akahijab melakukan perluasan toko agar calon pembeli lebih nyaman lagi dalam berbelanja."[89]

[86] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 Januari 2018
[87] Wawancara dengan Mbak Mira Rahmandini (Pemilik Toko Akahijab), 10 Januari 2018
[88] Wawancara dengan Mbak Vero (Pemilik Toko Akahijab), 11 Januari 2018
[89] Wawancara dengan Mbak Shela, (Konsumen Toko Akahijab), 11 Januari 2018

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, diperoleh beberapa temuan-temuan yang akan dianalisis oleh peneliti, sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Toko Akahijab Tulungagung

Setiap pelaku ekonomi harus mengadakan perencanaan strategi pemasaran yang baik agar para masyarakat tertarik untuk membeli produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. Strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arahan kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu kewaktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya. Strategi pemasaran yang dilakukan toko akahijab dalam meningkatkan penjualan produk adalah sebagai berikut:

a. *Segmentasi* dan *targeting* yang dilakukan toko Akahijab bisa dikatakan cukup baik, karena sebelum toko Akahijab didirikan, mbak Mira Rahmandini sudah memiliki banyak konsumen. *Targeting* yang dilakukan toko Akahijab yaitu setiap masyarakat muslim yang melintas jalan raya perempatan Jepun Tulungagung dari usia anak-anak, remaja hingga dewasa..

b. Positioning

Untuk penetapan pasar ini toko Akahijab memiliki keunggulan yang membedakannya dengan pesaing lainnya seperti dalam layanan pesan antar dimana jika konsumen membutuhkan bantuan untuk mencarikan produk tertentu, maka toko Akahijab siap membantu mencarikan produk

tersebut. Sehingga, toko Akahijab dapat membantu konsumen melalui jasa pengiriman JNE dan JNT maupun datang ke toko langsung.

c. Bauran Pemasaran

a). Produk, produk yang dijual di toko Akahijab seperti, busana muslim, jilbab, rok, blouse, dan tas. Toko Akahijab memasok barang dari Jakarta, Bandung dan Solo. Toko Akahijab menyediakan *fashion* yang lengkap dari variasi warna dan model yang kekinian dan *up to date.*

b). Harga, harga yang diberikan oleh toko Akahijab sesuai dengan standar harga pasar dan sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan.

c). Tempat/Saluran Distribusi, toko Akahijab memliki lokasi yang strategis sehingga memberikan kemudahan melihat bagi masyarakat yang melintasi perempatan lampu merah Jepun Tulungagung. Dengan kemudahan akses jalan yang bagus, maka dapat memudahkan toko Akahijab dalam mendistribusikan produknya.

d). Promosi, promosi yang dilakukan toko Akahijab dalam menarik konsumen adalah melalui akun sosial media instagram, *banner*, dan melalui promo, cuci gudang, *give away* maupun *voucher* belanja.

2. Strategi Pemasaran Toko Akahijab Tulungagung Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam

Selain menerapkan strategi pemasaran konvensional, toko Akahijab juga menerapkan strategi pemasaran Islami. Dimana, toko Akahijab

menjalankan usahanya tidak hanya terfokus pada mencari keuntungan saja, melainkan juga untuk tujuan ibadah. Dengan adanya toko Akahijab, pemilik toko bisa sambil berdakwah untuk membantu para wanita muslim untuk mengenakan busana yang syar'i namun tetap terlihat anggun. Toko Akahijab dalam menjalankan usahanya juga menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan sifat dalam Praktik dagang nabi Muhammad yang terdiri dari: a). *Shidiq*, produk yang dijual di toko Akahijab merupakan benar-benar baru dan sesuai dengan keterangan yang diberikan, b). *Amanah:* Toko Akahijab dapat dipercaya dan bertanggung jawab ketika memasarkan produknya, hal ini berdasarkan bahwa, setiap ada kerusakan pengiriman atau barang tidak sesuai gambar, pihak toko Akahijab akan menggantinya., c). T*abligh*: Pihak toko Akahijab menyampaikan keunggulan produk sesuai dengan kenyataan tanpa ada unsur kebohongan dengan menjelek-jelekkan produk lain., d). Fathananh: Pemilik toko Akahijab cerdas dalam membaca selera konsumen.

Karakteristik pemasaran Islami yaitu: a). Ketuhanan/*Rabbaniyah*: Toko Akahijab menganggap bahwa setiap gerak-gerik manusia selallu diawasi oleh Allah SWT., b). Etis/Akhlak: Toko Akahijab melayani pembeli dengan sepenuh hati dengan tidak membeda-bedakan setiap calon pembeli yang datang dan pihak toko Akahijab memberi kenyamanan calon pembeli dengan melayani calon pembeli dengan sepenuh hati serta penuh penuh perhatian., c). Realistis/Al-waqiyah: Dalam hal ini toko Akahijab dalam memasarkan produknya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.,

d). Humanistis: Toko Akahijab menghormati setiap orang yang datang ke toko tanpa membedakan antara yang satu dengan yang lainnya, memberi kebebasan calon pembeli dalam memilih barang tanpa ada pengawasan yang ketat dengan tidak membuntuti setiap calon pembeli yang datang ke toko.

Untuk selanjutnya, penerapan strategi pemasaran toko Akahijab yang sesuai dengan prinsip-prinsip pemasaran mengandung nilai iman, antara lain: a). *Ikhtia*r: Dalam hal ini yang dilakukan toko Akahijab adalah pemilik toko Akahijab berusaha mengembangkan bisnis jualan *lipstick* hingga bisa membuka toko sendiri, pemilik toko Akahijab kreatif dalam mengalihfungsikan ruang garasi mobil menjadi sebuah toko., b). *Manfaat*: Dalam hal ini, produk yang dijual di toko Akahijab dapat memberikan manfaat yang positif bagi pemilik toko, karyawan, reseller dan pembeli., c). *Amanah*: Dalam hal ini toko Akahijab selalu berlaku jujur dalam mendiskripsikan produknya dengan tanpa melebih-lebihkan dan menjelek-jelekkan produk orang lain., d). *Nasihat/Nasiah*: Produk yang dijual di toko Akahijab mengandung unsur nasehat.

Toko Akahijab juga menerapkan standar pakaian yang Islami, yaitu karyawan yang bekerja di toko Akahijab harus memakai jilbab, berpakaian sopan dan sholat. Selain itu, Dalam menghadapi persaingan, toko Akahijab bersaing secara sehat, karena pemilik toko Akahijab menganggap bahwa persaingan dapat memacu motivasi untuk perkembangan tokonya, pemilik toko Akahijab juga menganggap bahwa, meskipun banyak pesaing beliau

yakin rejeki sudah diatur oleh Allah SWT. Sebagai wujud yang nyata, penghasilan yang diperoleh mbak Mira, sebagian disisihkan untuk membantu yayasan panti asuhan.

3. Kelebihan dan Kelemahan Strategi Pemasaran Islami Toko Akahijab

Setiap lembaga, organisasi maupun perusahaan selalu menerapkan strategi pemasaran yang berbeda-beda. Oleh karena itu, untuk meminimalisir adanya hal-hal yang tidak di inginkan, hendaknya setiap perusahaan melakukan perencanaan strategi yang baik, agar perusahaan dapat mencapai tujuan seperti yang diinginkan. Kelebihan toko Akahijab sendiri, berada pada strategi pemasaran Islami, mempererat tali silaturrahmi, produk yang dijual sesuai dengan gambar dan keterangan, Amanah dalam melakukan promosi, pelayanan yang memuaskan, pemilihan lokasi yang strategis, dan harga terjangkau, membuka peluang untuk *reseller*. Sedangkan untuk kelemahan toko Akahijab terletak pada harga yang tidak bisa ditawar, kurangnya media promosi yang digunakan, ruangan toko yang sempit, sistem pencatatan kurang berjalan efektif, belum adanya logo peusahaan dan belum memproduksi barang sendiri.