

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Penerapan Strategi *Direc Selling* Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang

Penerapan strategi *Direc Selling* merupakan sebuah strategi untuk mempromosikan produk atau jasa yang ditujukan untuk memengaruhi terhadap minat konsumen. *Direc Selling* lebih menekankan pengambilan keputusan yang didasarkan atas rasional atau karena adanya keuntungan tambahan yang diberikan suatu produk.

Strateginya dari *Direc Selling* langsung dapat ditemukan dalam bentuk promosi penjualan, penjualan langsung, dan penjualan pribadi:

Berdasarkan wawancara penulis dengan firdaus selaku Reseller sebagai berikut:

“kalau menurutku dengan adanya Mitra turun kelapangan dapat memudahkan promosi produk kepada masyarakat kerana tidak adanya perantara sehingga mempermudah masyarakat untuk mengenal produk itu.”¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam melakukan bisnis *Direc Selling* di kota pinrang. Penjualan secara langsung turun kelepangan mempromosikan produk minuman madhising melalui promosi penjualan dan konsumen juga mudah untuk melihat barang yang di promosikan oleh pihak mitra itu sendiri.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Muh Subhana selaku member sebagai berikut:

¹ Firdaus, reseller, warga pinrang, wawancara dilakukan di Hotel M pinrang Jl. Jend. Sudirman pada tanggal 03 Oktober 2020

“Kalau menurut saya penjualan langsung (*Direct Silling*) adalah sistem penjualan langsung di mana produk ini dijual langsung oleh Mitra yang bergabung dan memberikan bonus atas pencapaian penjualan dari Mitra (bonus yang diberikan diambil dari biaya iklan yang seharusnya dikeluarkan akan tetapi karena sistem yang dijalankan adalah *direct selling* jadi pihak produsen tidak melakukan iklan seperti pada umumnya)”²

Hal ini serupa dengan pendapat Nurul Aqmarina selaku Member sebagai berikut:

“Menurut saya sistem penjualan langsung itu dimana produk madhising tersebut di jual secara langsung dengan saya sendiri dimana perusahaan memberikan bonus atas pencapaian penjualan secara langsung”³

Hasil wawancara di atas penulis menyimpulkan bahwa penjual langsung itu dilakukan untuk menarik minat konsumen dalam rangka memproduksi produk madhising dimana jika penjualannya mencapai target maka mitra akan mendapatkan bonus oleh perusahaan atas pencapaian penjualannya.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Firdaus selaku Reseller sebagai berikut:

“Menurut saya *Personal Selling* itu, saya selaku reseller menjelaskan kelebihan produk minuman Madhising secara langsung dan membujuk calon pembeli untuk membeli produk Madhising yang saya tawarkan sehingga kita dapat mengetahui respon pembeli secara langsung.”⁴

Hal ini serupa dengan pendapat Drs Ahmadi selaku Konsumen sebagai berikut:

² Muh Subhana, member, warga pinrang, wawancara dilakukan Cora pada tanggal 06 Oktober 2020

³Nurul Aqmarina, member, warga pinrang, wawancara dilakukan Cora pada tanggal 20 September 2020

⁴ Firdaus, reseller, warga pinrang, wawancara dilakukan di Hotel M pinrang Jl. Jend. Sudirman pada tanggal 03 Oktober 2020

“menurut saya dengan adanya Personal Selling sangat membantu masyarakat dalam mengetahui manfaat produk minuman Madhising secara langsung dari pihak reseller.⁵

Hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa penjualan langsung atau *Personal Selling* sangat membantu masyarakat dalam meningkatkan minat konsumen serta dapat mengetahui langsung manfaat minuman Madhising tersebut

4.1.1. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan dari marketing komunikasi yang memperbesar aksi dengan menambahkan insentif dalam menawarkan merek. Promosi penjualan didesain untuk jangka pendek dan dikatakan berhasil apabila dalam waktu singkat berhasil untuk meningkatkan dan mempercepat jumlah penjualan produk.

Hal ini serupa dengan pendapat Muh. Jafar selaku Reseller sebagai berikut:

“Dengan adanya Reseller dapat mempermudah masyarakat dalam mengenal produk kami (madhising). Karena secara langsung kita menjelaskan khasiat dan manfaat madhising”⁶

Hasil wawancara di atas ialah masyarakat lebih mudah mengenal produk madhising dengan penjualan secara langsung karena Reseller menjelaskan lebih rinci tentang khasiat dan manfaat minuman madhising tersebut.

4.1.2. Penjualan langsung

⁵ Drs Ahmadi, konsumen, warga pinrang, *wawancara* dilakukan di Parengki pada tanggal 20 September 2020

⁶ Muh Jafar, reseller, warga pinrang, *wawancara* dilakukan Cora pada tanggal 03 Oktober 2020

Penjualan langsung tersebut digunakan untuk menciptakan respon konsumen secara langsung. Pemasaran langsung adalah system pemasaran interaktif yang menggunakan satu atau lebih media iklan untuk menghasilkan tanggapan dan/atau transaksi yang dapat diukur pada suatu lokasi. Definisi ini menekankan pada tanggapan yang dapat diukur, khususnya pesanan pelanggan. Karena itu pemasaran langsung kadang-kadang disebut *pemasaran pesanan langsung*.

Banyak pemasar langsung yang menganggap pemasaran langsung memainkan peran yang lebih luas, yaitu membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan (*pemasaran hubungan langsung*). Sebelum melakukan proses penjualan terlebih dahulu sales menghubungi calon pelanggan melalui telpon seluler untuk mengetahui produk yang akan dibeli. Cara ini dilakukan agar penjualan produk ditempat penjualan yang lebih terarah. Kemudian produk yang akan di pesan segera dicatat dan tidak lupa ditegaskan kembali untuk meminimalisir kesalahan yang terjadi. Pemesanan produk oleh pelanggan tidak dibatasi karena dari pihak perusahaan dituntut harus menjual sekian banyak produk agar mencapai target penjualan madhising agar diberikan bonus oleh perusahaan.⁷

4.1.3. Penjualan Pribadi

Penjualan pribadi (*personal selling*) adalah persentase atau penyajian lisan dalam suatu percakapan dengan satu atau lebih calon pembeli dengan tujuan agar melakukan suatu pembelian. Dalam penjualan pribadi terjadi

⁷Luh Mirayani, Analisis Penerapan Strategi *Direct Selling* Dan Dampaknya Terhadap Volume Penjualan Pada PT Karya Pak Oles Tokcer Di Desa Bengkel Tahun 2016, *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 10 No. 1 / 2018, h. 130.

kontak antar peribadi secara eksklusif, seseorang melakukan presentasi penjualan kepada orang atau sekelompok pembeli potensial lainnya.⁸

Hal utama yang dipersiapkan dalam kegiatan Personal Selling sebagai bagian metode pemasaran adalah insentif yang diberikan kepada tenaga penjual yang layak berdasarkan keterampilan yang dimilikinya atas kemampuan untuk membujuk calon konsumen untuk membeli. Dalam hal ini penjual berupaya untuk membantu atau membujuk calon pembeli untuk membeli produk yang di tawarkan. Tidak seperti iklan Personal Selling melibatkan kontak langsung antara penjual dan pembeli, baik secara tatap muka atau melalui alat telekomunikasi. Melalui interaksi secara langsung ini, maka pihak penjual dapat melihat atau mendengarkan respon pembeli.

4.2 Pandangan Konsumen Terhadap Sistem *Direc Selling* Pada Bisnis Madhising Pinrang

Pandangan (perspektif) diartikan sebagai suatu kumpulan asumsi maupun keyakinan tentang suatu hal, dengan perspektif orang akan memandang sesuatu hal berdasarkan cara-cara tertentu, dan cara-cara tersebut berhubungan asumsi dasar yang menjadi dasarnya, unsur-unsur pembentuknya dan ruang lingkup apa yang di pandangnya. Dalam kata lain perspektif adalah kerangka kerja konseptual, sekumpulan asumsi, nilai, gagasan yang memengaruhi perspektif manusia sehingga menghasilkan tindakan dalam suatu konteks suatu tertentu.⁹

⁸ Zuliatin, Pengaruh Peronal Selling, *Direc Silling* Dan Hubungan Masyarakat Terhadap kepuasan Nasabah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung, Vol. 03 No. 01 Oktober 2016,H. 93

⁹ Abdurrahman Misno Bambang Prawiro, Dkk, *Barakah Siarah Etnografi Kuburan Di Bumi Parahyanga*, (Cet I; Yogyakarta: Cv Budi Utama 2015), h.105

Berdasarkan wawancara penulis dengan Hj. Syamsia selaku Konsumen sebagai berikut:

“Dengan adanya Direct Selling dapat membantu saya memperoleh minuman Madhising karena tersediami diwarung-warung apalagi terbantu sekaligus karena keponakanku sales juga disana.”¹⁰

Hal ini serupa dengan pendapat Achmad selaku konsumen sebagai berikut:

“Dengan adanya Direct Selling ini memudahkan saya untuk mengkonsumsi minuman Madhising karena sudah tersedia di warung-warung”¹¹

Hal ini dikatakan pula oleh Drs, Ahmadi selaku konsumen sebagai berikut:

“Minuman Madhising ini mudah saya dapatkan di berbagai warung-warung karena minuman Madhsing ini sangat bagus untuk di konsumsi dan mensehatkan tubuh”¹²

Hasil wawancara di atas penulis menyimpulkan kalau strategi *Direct Selling* sangat membantu dan mempermudah masyarakat untuk memperoleh dan mengkonsumsi minuman Madhising dengan mudah.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Irda selaku Konsumen sebagai berikut:

“Kalau saya merasa puas karena haraganya sangat relatif murah yaitu 15 ribu perbotol dengan manfaat minuman Madhising sangat banyak. Dimana lagi kita bisa mendapatkan minuman yang terbuat dari sarang walet asli dan jarang dijumpai dengan harga terjangkau disamping pelayanannya juga sangat bagus.”¹³

¹⁰ Hj. Syamsia, konsumen, warga pinrang, wawancara dilakukan di Corai pada tanggal 06 Oktober 2020

¹¹ Achmad, Konsumen, Warga Suppa, Wawancara di lakukan di Suppa, pada Tanggal 06 Oktober 2020

¹² Drs Ahmadi, konsumen, warga pinrang, wawancara dilakukan di Parengki pada tanggal 20 September 2020

¹³ Irda, konsumen, warga Suppa, wawancara dilakukan di Suppa pada tanggal 06 Oktober 2020.

Hasil wawancara di atas penulis menyimpulkan kalau produk minuman Madhising ini sangat membantu kesehatan tubuh karena terbuat dari sarang walet asli, dan harganya relatif murah sehingga warga merasa puas dengan minuman Madhising tersebut.

4.2.1 Memudahkan masyarakat dalam memperoleh minuman Madhising

Minuman Madhising sangat diminati oleh masyarakat baik dari kalangan anak kecil sampai dewasa bahkan orang tua karena itu masyarakat sangat ingin memperolehnya. Konsumen sangat terbantu dengan strategi Direct Selling ini karena konsumen tidak perlu lagi ke tempat produksi (M Hotel). Salles langsung turun ke masyarakat untuk menjual minuman Madhising ini bahkan konsumen bisa membeli diwarung saja.

4.2.2 Kepuasan Konsumen

Kepuasan konsumen diukur dengan seberapa besar harapan konsumen tentang produk dan pelayanan sesuai dengan kinerja produk. Semakin berkualitas produk dan layanan yang diberikan oleh perusahaan semakin tinggi juga kepuasan yang dirasakan oleh konsumen. Menurut pandangan masyarakat yang mengkonsumsi minuman Madhising Sangat puas dengan pelayanan yang diberikan oleh salles disamping kualitas produk yang berkasiat untuk kesehatan konsumen. Pelanggan akan merasa puas apabila hasil mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas.

Untuk pelaggan yang sensitif harga murah adalah sumber kepuasan penting karena produk yang mempunyai kualitas yang sama tetapi

menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi kepada pelanggan.¹⁴

4.2.3 Mengurangi Biaya Transportasi

Dengan adanya *Direc Selling* mengurangi biaya transportasi karena langsung di tawarkan dan diantarkan langsung ketempat konsumen. Mitra akan terjun ketempat produksi dengan menawarkan dan mengantarkan langsung kepada konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan konsumen mengatakan sebagai berikut:

“Memang benar kalau adanya mitra turun kelapangan tidak cape-capek meki lagi ke M hotel untuk membeli minuman Madhising karena adanya mitra terjun langsung kerumah Masyarakat, kami sanagat puas karena pelayanannya lumayan bagus.

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa dengan adanya satrategi *Direc Selling* sangat mempengaruhi biaya transportasi masyarakat yang ingin membeli minuman Madhising.

4.3 Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap *Direc Selling* Pada Bisnis Madhising

Etika merupakan ilmu yang berisi patokan-patokan mengenai apa-apa yang benar atau salah, yang baik atau buruk, yang bermanfaat atau tidak bermanfaat.¹⁵ Etika bisnis adalah seperangkat prinsip-prinsip etika yang membedakan yang baik dan yang buruk, harus benar, salah, dan lain

¹⁴ Tengku Firli Musfar, Manajemen Pemasaran, (Bandung : CV. Media Sains Indonesia, 2020), h. 123.

¹⁵ Muhammad & Alimin, *Etika & Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam* (Yogyakarta:BPPE, 2004), h.61.

sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan seseorang untuk mengaplikasikannya atas apa saja dalam dunia bisnis.¹⁶

Bisnis adalah salah satu cara manusia untuk memperoleh penghasilan profit yang dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Keuntungan finansial yang di dapat dari hasil berbisnis tersebut selanjutnya dimanfaatkan secara baik bagi kesejahteraan keluarganya maupun masyarakat yang ada disekitarnya. Tindakan semacam itu sesuai dengan anjuran islam dan merupakan ibadah.¹⁷

Etika bisnis Islam adalah akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai Islam, sehingga dalam melaksanakan bisnisnya tidak perlu ada kekhawatiran, sebab sudah diyakini sebagai sesuatu yang baik dan benar. Nilai etik, moral, susila atau akhlak adalah nilai-nilai yang mendorong manusia menjadi pribadi yang utuh. Seperti kejujuran, kebenaran, keadilan, kemerdekaan, kebahagiaan dan cinta kasih. Apabila nilai etik ini dilaksanakan akan menyempurnakan hakikat manusia seutuhnya. Setiap orang boleh punya seperangkat pengetahuan tentang nilai, tetapi pengetahuan yang mengarahkan dan mengendalikan perilaku orang Islam hanya ada dua yaitu Al-Quran dan hadis sebagai sumber segala nilai dan pedoman dalam setiap sendi kehidupan, termasuk dalam bisnis.¹⁸

¹⁶H.Fakhry Zamzam &havis Aravik, *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*(Yogyakarta: Cv Budi Utama, 2020), h.1.

¹⁷Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi* (Cet.I;Yogyakarta: PT. Bentang Pustaka,2013), h. 10

¹⁸Erly Juliyani, Etika Bisnis Dalam Persepektif Islam, *Jurnal Umum Qura* Vol.VII No.1 Tahun 2016

Dengan demikian, Etika bisnis islam terhadap Direc Selling pada bisnis Madhising adalah wajib bagi pembisnis untuk beretika baik kepada konsumen/calon mitra. Artinya, jika dilakukan akan bernilai ibadah dan mendapat pahala, bila ditinggalkan akan mendapat dosa. Kita bekerja atau berbisnis hendaknya dilakukan dengan ikhlas semata-mata karena Allah swt dan merupakan bentuk iman kita terhadapnya. Karena itu, dalam bekerja dan berbisnis wajib bagi setiap manusia untuk memahami bagaimana tata cara bertransaksi dengan baik agar tidak terjerumus dalam jurang keharaman karena ketidaktahuan, oleh sebab itu, seorang mitra “*Direc Selling* (produk minuman segar Madhising)” harus menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis dalam *Direc Selling* sekaligus menempatkan diri sebagai pebisnis yang melakukan praktek kejujuran dan berusaha menghindari memperoleh kekayaan dengan cara tidak adil agar menjadi pebisnis yang berpegang teguh dengan etika islam karena dengan itu usaha yang dijalani akan sukses dan maju, dan menjadi orang yang shaleh dalam melakukan semua hal aktivitas termasuk dalam menjalani usaha yang dikerjakannya.

Penulis memberikan kesimpulan bahwa penerapan etika bisnis terhadap *Diretc Selling* pada bisnis Madhiding Kabupaten Pinrang terkait dalam proses penjualan produk minuman segar Madhiding telah memadai dan dapat dikategorikanya mereka memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan atau beretika baik kepada konsumen/calon mitra. Oleh karena itu mereka dituntut untuk dapat melayani konsumen dengan sebaik-baiknya, dan disisi lain bisnis Madhiding harus memperoleh keuntungan sesuai dengan harapan, mereka juga harus mampu mempertahankan usahanya di tengah

suasana semakin sempit, untuk senantiasa bersaing dengan para pebisnis lainnya untuk itulah strategi etika yang baik sangat dibutuhkan untuk perkembangan bisnis itu sendiri (Produk Minuman Madhising).

Oleh karena itu, Masalah etika dalam *Direc Selling* atau berbisnis itu sangat diperlukan bagi setiap pebisnis manapun karena sesama manusia itu harus saling menghormati, harus saling memahami antara pebisnis pertama dan kedua, kita itu harus mendukung pebisnis yang lain dan menyemangatnya. Kalau misalnya etika tidak ada setiap pebisnis maka yakin bisnis itu tidak laku walaupun ada tapi pasti tidak akan berkah usaha kita, kurangnya etika kepada pembeli pasti berdampak bagi pebisnis ini. Pebisnis itu ada yang cerdas dalam menilai yang baik dan buruk, kapan pelayanan kita buruk kepada pembeli maka pembeli akan berkurang demi sedikit.

