

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMU TRADISIONAL MELALUI SEGMENTASI PASAR ONLINE BERDASARKAN PRINSIP EKONOMI SYARIAH

Muhammad Jihad Arrafi¹, Zakiyah², Agus Purnomo³
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Studi Islam
Universitas Islam Kalimantan MAB

Abstrak

Penelitian ini mempunyai rumusan masalah yaitu bagaimana strategi pengembangan usaha jamu tradisional melalui segmentasi pasar online agar pelanggan memilih produknya? dan bagaimana analisis SWOT strategi pengembangan usaha jamu tradisional melalui segmentasi pasar online berdasarkan prinsip ekonomi syariah?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jamu tradisional melalui segmentasi pasar online agar pelanggan memilih produknya dan mengetahui analisis SWOT strategi pengembangan usaha jamu tradisional melalui segmentasi pasar online berdasarkan prinsip ekonomi syariah merupakan masalah yang akan dijawab dalam penelitian ini.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan bantuan analisis SWOT. Metode ini mampu menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Data diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan responden yaitu pemilik usaha jamu tradisional online "Dapoer Macan"..

Hasil penelitian menunjukkan bahwa formulasi strategi yang cocok digunakan adalah strategi pengembangan pasar secara online untuk menambah jumlah konsumen dengan cara membuat variasi produk agar lebih menarik, etalase penjualan ditata secara rapi, memberikan pelayanan terbaik dengan menerapkan, salam dan sapa dengan pelanggan dan memberikan harga yang terjangkau oleh semua kalangan.

Kata Kunci: *analisis SWOT, pengembangan usaha, segmentasi pasar.*

Abstract

This research has a problem formulation, namely how is the strategy of developing traditional herbal medicine business through online market segmentation so that customers choose the product? and how is the SWOT analysis of the strategy for developing a traditional herbal medicine business through online market segmentation based on Islamic economic principles?

This study aims to determine the development strategy of traditional herbal medicine business through online market segmentation so that customers choose their products and know the SWOT analysis of traditional herbal medicine business development strategies through online market segmentation based on sharia economic principles.

This research uses descriptive qualitative research methods with the help of SWOT analysis. This method is able to analyze strengths, weaknesses, opportunities and threats. Data obtained from interviews, observations, and documentation with respondents, namely the owner of the traditional online herbal medicine business "Dapoer Macan".

The results showed that a suitable strategy formulation was an online market development strategy to increase the number of consumers by making product variations to make them more attractive, neatly arranged sales windows, providing the best service by implementing, greeting and greeting customers and providing affordable prices. by all circles.

Keywords: *SWOT analysis, business development, market segmentation*

PENDAHULUAN

Kegiatan perdagangan (bisnis), pelaku usaha atau pebisnis dan konsumen (pemakai barang dan jasa) sama-sama mempunyai kebutuhan dan kepentingan. Pelaku usaha harus memiliki tanggung jawab terhadap konsumen,

karyawan, pemegang saham, komunitas dan lingkungan dalam segala aspek operasional perusahaan

Untuk itu dibalik bisnis menurut Islam yang dihalkan ini tentu saja ada etika dan

memberikan manfaat dari bisnis itu. etika dalam bisnis Islam seperti menjauhi hal yang samar, menghindari judi, menghindari penindasan, menjauhi riba, menjauhi penipuan, menjauhi barang atau produk haram dan menghindari monopoli bisnis.

. Pemilik usaha harus menentukan strategi yang digunakan dalam meningkatkan usahanya. Begitupun dalam strategi pengembangan usaha dalam perspektif Islam menggunakan metode *marketing mix* pada proses pemasarannya. Oleh karena itu perlu adanya teknologi pemasaran, salah satunya yaitu diolah menjadi jamu yang multi varian. Selain adanya peluang bisnis, pengolahan jamu ini juga disertai adanya ancaman terutama dari produk jamu produksi lainnya dengan harga bersaing. Oleh karena itu dibutuhkan manajemen strategi pengembangan bisnis yang baik agar usaha jamu tradisional dapat menghadapi persaingan.

Menjamurnya bisnis online ini disebabkan bahwa masyarakat sebagai konsumen dalam berkomunikasi, bersosialisasi saat ini cenderung lebih suka menggunakan, antara lain media sosial, dikarenakan antara lain lebih cepat dan praktis, jangkauan lebih luas serta lebih murah. Peluang inilah yang kemudian dimanfaatkan para pebisnis kecil yang diikuti oleh perusahaan-perusahaan besar untuk melakukan bisnis online yang kemudian direspon positif oleh masyarakat. Permasalahan timbul dari adanya aktivitas bisnis adalah mengenai tanggungjawab terhadap konsumen atau pelanggan

Jamu tradisional adalah obat yang bersifat herbal dimana tidak mengandung bahan kimia dan berasal dari tanaman-tanaman obat yang berkhasiat. Dewasa ini perkembangan jamu tradisional semakin meningkat, dapat dilihat dari banyaknya program di televisi yang menayangkan akan pentingnya jamu tradisional. Selain itu selalu ada ulasan mengenai manfaat suatu tanaman untuk dijadikan obat di beberapa media cetak. Jamu tradisional banyak dikonsumsi dikarenakan minimnya efek samping dan harganya yang

cenderung lebih murah dibandingkan obat kimia

Analisis SWOT merupakan identifikasi yang bersifat sistematis dari faktor-faktor kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman lingkungan luar dan strategi yang menyajikan kombinasi terbaik di antara keempatnya. Setelah diketahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, barulah perusahaan tersebut dapat menentukan strategi dengan memanfaatkan kekuatan yang dimilikinya untuk mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada, sekaligus memperkecil atau bahkan mengatasi kelemahan yang dimilikinya untuk menghindari ancaman yang ada. Dengan demikian, hasil analisa SWOT hanya boleh digunakan sebagai arahan dan bukan pemecahan masalah.

Bagian tersulit dalam mengembangkan matrik SWOT adalah kegiatan mencocokkan faktor internal dan eksternal utama. Hal ini membutuhkan penilaian yang baik, dan belum ada panduan yang paling benar. Metode SWOT sering digunakan untuk melakukan analisis lingkungan karena metode ini merupakan metode sederhana dalam merumuskan strategi-strategi.

Strategi pengembangan bisnis yang sesuai untuk industri jamu adalah dengan menggunakan strategi stabilitas melalui strategi hati-hati. Alternatif strategi yang dapat dipergunakan adalah dengan menjaga citra perusahaan, menjaga dan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan diversifikasi produk supaya dapat meningkatkan meningkatkan jumlah dan jenis produk, memperluas daerah pemasaran baru, memaksimalkan kegiatan promosi, memperbaiki jalur distribusi, mengembangkan sumber daya manusia yang dimiliki, pengendalian mutu perlu ditingkatkan, dan penerapan teknologi yang lebih canggih. Sedangkan strategi pengembangan yang cocok untuk perusahaan manufaktur pengolahan gipsium adalah strategi pengembangan pasar dan menetapkan standar pemasaran.

Dalam Islam, etika bisnis Islami ini bersumber dari al Qur'an dan Hadits dengan

fokus utamanya adalah aktivitas bisnis. Etika bisnis Islami mengatur hak dan kewajiban semua pihak yang terkait dengan kontrak kerjasama bisnis yang bertujuan menciptakan keadilan, kejujuran, transparansi dan saling menolong. Etika ini berkaitan erat dengan pertanggungjawaban manusia di hadapan Allah SWT atas segala aktivitas bisnis yang dilakukan. Syariah merupakan sumber nilai etikabisnisIslami dimana setiap Muslim.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu model pendekatan deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan memberikan uraian atau gambaran mengenai fenomena atau gejala sosial yang diteliti dengan mendeskripsikan variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (*independent*) berdasarkan indikator-indikator dari variabel yang diteliti tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan antar variabel yang diteliti guna untuk eksplorasi atau klasifikasi dengan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan variabel yang diteliti. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Dimana SWOT ini dapat menggambarkan secara jelas

PEMBAHASAN

1. Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Melalui Segmentasi Pasar Online

a. Pengembangan Usaha Jamu Online

Pengembangan usaha khususnya jamu tradisional *Dapoer Macan Komplek Mahligai Banjarmasin* melakukan berbagai macam langkah-langkah agar usaha yang dijalankan berjalan sesuai dengan rencana, adapun langkah-langkah yang dilakukan penjual jamu tradisional online di Banjarmasin dalam mengembangkan usahanya adalah:

- 1) Memiliki niat yang baik

Niat dianggap sebagai salah satu langkah yang harus diperhatikan oleh penjual jamu tradisional online untuk memulai usahanya, apabila niat yang baik maka akan menghasilkan hal-hal yang baik, dan apabila memiliki niat yang tidak baik maka keburukan yang akan didapatkan. Seperti yang dijelaskan oleh Yunika seorang responden yang diwawancarai, beliau mengatakan bahwa: “awal mulai usaha ini ada ketika saya memiliki niat yang lurus, yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup anak-anak saya, maka Allah melancarkan usaha saya ini”

2) Menjalankan usaha yang halal

Dalam Islam, kehalalan sebuah usaha merupakan suatu yang sangat penting dan harus benar-benar dijaga bagi para pelaku usaha baik itu dalam bentuk makanan, minuman, benda dan sebagainya. Contohnya saja seperti makanan yang mengandung babi, minuman yang memabukkan dan sebagainya. Seperti yang dijelaskan oleh Yunika beliau mengatakan bahwa

“kita ini hidup di zaman yang canggih, semua bisa kita teliti, makanan yang mengandung zat-zat haram saja kita bisa tau, seperti usaha jamu saya ini tidak terjangkau bahan-bahan yang haram ataupun obat-obatan terlarang”

3) Mengutamakan sportifitas dalam menjalankan usaha

Pada saat kita memulai usaha, di dalam hukum Islam sportifitas merupakan hal yang penting, tidak boleh dilakukan dengan cara merugikan atau

merusak kepentingan orang lain. Seorang muslim dalam menjalankan usaha harus berkompetisi secara sehat agar usaha yang dimiliki di Ridhai oleh Allah SWT. Seperti yang dijelaskan oleh responden

“setiap masing-masing individu yang telah Allah ciptakan, tentu Allah juga telah menentukan masing-masing rezekinya, tidak perlu menjatuhkan orang lain demi kepentingan pribadi”

Transaksi jual beli online, prinsip kejujuran menjadi sangatlah rentan karena penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung, melainkan melalui bisnis online atau media sosial. Ada beberapa hal yang membedakan transaksi bisnis secara online dan konvensional, salah satunya adalah akad sebagai media utama dalam proses tersebut. Akad merupakan unsur penting dalam suatu bisnis. Akad atau ijab qabul dilaksanakan dengan ucapan lisan, tulisan atau isyarat bagi mereka yang tidak mampu berbicara atau menulis. Perlunya pencatatan dalam melakukan bisnis online merupakan hal yang sangat penting, karena barang yang dibeli baru akan diproses dan dikirim setelah pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu.

4) Menjaga kebersihan lingkungan

Dalam menjalankan usaha tentu tidak kalah penting adalah menjaga kebersihan lingkungan tempat berdagang, itu menjadi salah satu penilaian yang akan dilakukan oleh konsumen, di dalam Islam kebersihan itu merupakan sebagian dari pada iman. Seperti yang dikatakan oleh Yunika:

“Ketika menjual makanan tentu harus menjaga kebersihan lingkungan agar pembeli tertarik

untuk membelinya, sebagaimana Allah juga menyukai orang-orang yang bersih”

Adapun proses bisnis online yang terjadi melalui internet terdapat dua hal, Pertama adalah melihat produk-produk atau jasa-jasa yang diiklankan oleh perusahaan terkait melalui website-nya (*online ads*). Kedua adalah mencari data atau informasi tertentu yang dibutuhkan sehubungan dengan proses transaksi jual beli yang akan dilakukan. Jika tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan, konsumen dapat melakukan transaksi perdagangan dengan cara melakukan pemesanan secara elektronik (*online orders*), yaitu dengan menggunakan perangkat komputer atau bahkan sekarang dapat dilakukan dengan menggunakan *smartphone*. Setelah pembeli merasa tertarik dengan produk yang mereka lihat melalui *e-commerce* atau bahkan media sosial, selanjutnya pembeli diharuskan membayar terlebih dahulu baru kemudian barang akan diproses untuk selanjutnya dikirim.

Pada dasarnya bisnis online itu boleh dilakukan selama sejalan dengan syariat Islam dan dalam transaksi tersebut tidak mengandung unsur yang penipuan dan jelas transaksinya sehingga tidak ada yang pihak dirugikan. Selama proses bisnis online tersebut sejalan dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan, maka jual beli jenis ini diperbolehkan.

Dalam Islam, menjalankan suatu kegiatan usaha seperti berdagang merupakan kegiatan yang diridhai oleh Allah SWT, dimana usaha tersebut harus terus dikembangkan agar lebih baik ke depannya. Dalam mengembangkan usaha seperti memasarkan dan mengelola produk yang akan disalurkan ke masyarakat tentu harus diperhatikan agar usaha yang dijalankan tidak menimbulkan kemudharatan. Islam sangat mendukung manusia yang mau berusaha dengan cara bekerja sehingga mampu memperbaiki taraf hidupnya, bekerja di pandang sebagai ibadah

oleh Allah SWT. Oleh sebab itu Allah menjelaskan kepada umatnya bahwa Allah memberikan berbagai karunia yang berlimpah di muka bumi ini, dan tugas dari umat itu sendiri adalah berusaha untuk mengelolanya. Sebagaimana Firman Allah SWT dalam surat An-Nahl ayat 5-7:

Artinya : *“Dan Dia telah menciptakan binatang ternak untuk kamu, padanya ada (bulu) yang menghangatkan dan berbagai manfaat, dan sebagaimana kamu makan (5). Dan kamu memperoleh pandangan yang indah padanya, ketika kamu membawanya kembali ke kandang dan ketika kamu melepaskannya ke tempat penggembalaan (6). Dan ia memikul beban-bebanmu kesuatu Negara yang kamu tidak sanggup sampai kepadanya, melainkan dengan kesukaran-kesukaran (yang memayahkan) diri. Sesungguhnya Tuhanmu benar-benar Maha Pengasih lagi Maha Penyayang (7)”*.

Berdasarkan kandungan ayat di atas, dapat kita pahami bahwa Allah telah memberikan kepada umatnya berbagai manfaat yang bisa diambil dari seekor binatang ternak dengan cara dikelola. Apabila manusia menginginkan sesuatu yang lebih banyak maka diiringi dengan usaha sehingga siapa yang bersungguh-sungguh maka ialah yang mendapatkannya. Begitu juga halnya dengan usaha yang telah dijalankan oleh penjual jamu tradisional online di Banjarmasin, dimana mereka terus mengembangkan usahanya agar lebih berkembang lagi.

Strategi pengembangan usaha penjual jamu tradisional online dalam perspektif ekonomi Islam tentu harus berlandaskan dengan nilai-nilai yang telah ditetapkan oleh Allah dan juga Rasul-Nya. Bentuk usaha yang di jalankan oleh penjual jamu tradisional online

Banjarmasin sesuai dengan aturan Allah SWT dengan menjalankan usaha tidak dengan menipu pelanggan, tidak memaksa dan juga saling terbuka antara pembeli dan juga penjual, sebagaimana dalam mengembangkan usahanya harus berlandaskan iman kepada Allah SWT, menjauhi segala larangan-Nya dan menjalankan perintah-Nya. menjalankan usaha sematamata untuk mendapatkan keberkahan hidup di dunia dan di akhirat. Sebagaimana Rasulullah SAW merupakan seorang pembisnis yang handal dan sukses, di mana beliau menjalankan usahanya atas dasar kejujuran dan keadilan, tidak pernah melanggar aturan Allah dan transparan dalam menjalankan bisnisnya. Tentu itulah yang menjadi contoh bagi umat manusia pada saat menjalankan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan bahwa strategi pengembangan penjual jamu tradisional online di daerah Banjarmasin telah memenuhi kriteria-kriteria yang telah dianjurkan oleh agama Islam. Dimana dalam mengembangkan usahanya para penjual jamu tradisional online di Banjarmasin memproduksi bahan-bahan yang tidak mengandung zat yang haram, mengutamakan kebersihan lingkungan usaha, dan tidak melakukan hal-hal yang di larang di dalam Islam seperti riba, maysir, gharar dan tadlis dalam mengembangkan usahanya. Alasan penjual jamu tradisional online di Banjarmasin bekerja sebagai penjual jamu tradisional online karena mereka tidak memiliki tempat usaha, dan modal yang mereka miliki kecil sehingga mereka memilih berdagang jamu tradisional secara online karena barang yang mereka dagangkan akan cepat laku sehingga usaha yang dimiliki berjalan setiap harinya walaupun tidak mempunyai lapak. Strategi yang dilakukan oleh penjual jamu tradisional online Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Penentuan Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor pendukung bagi yang menjalankan usaha, karena apabila tidak ada tenaga kerja tentu usaha-usaha yang dimiliki tidak dapat berjalan dengan baik. Penjual jamu tradisional online tidak memerlukan tenaga

kerja yang banyak, minimal tenaga kerja yang dimiliki adalah 2 orang saja yaitu pembuat atau peracik dan seorang admin untuk transaksi online. Sebagaimana hasil wawancara dengan penjual jamu tradisional online:

“yang bekerja disini cuma saya dan adik saya, karena tidak perlu banyak orang, cukup saya yang mengolah racikan jamunya dan adik saya sebagai admin penerima pesanan atau orderan, karena apabila kami harus mencari pekerja untuk membantu usaha kami ini, tentu kami harus menyiapkan upah untuk pekerjanya, kalau kami tidak membayar upahnya tentu kami yang berdosa, sedangkan hasil yang kami dapat perhari saja tidak menentu. Jadi lebih baik usaha ini kami yang kelola dan hasil dari usaha ini pun kami pergunakan untuk biaya keidupan kami serta untuk biaya bahan-bahan yang diperlukan untuk melanjutkan usaha ini”.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat dilihat bahwa mereka menjalankan usahanya untuk menghidupkan kebutuhan keluarganya, dan tidak memerlukan pekerja karena dengan berdua saja mereka mampu menjalankan usahanya.

b. Modal

Modal merupakan sesuatu yang terpenting dalam memuliusaha yang dijalankan, apabila tidak ada modal maka usaha juga tentu tidak bisa didirikan sebagaimana mestinya. Dengan adanya modal tentu saja pengusaha bisa menentukan usaha apa yang akan dibuka dan apa-apa saja yang diperlukan untuk menunjang usaha nya seperti untuk

membeli alat masak dan lain-lain. Sebagaimana wawancara yang penulis lakukan dengan seorang penjual jamu tradisional online:

“kalau masalah modal awal usaha saya ini berawal dari modal orang tua saya yang memberi pinjaman untuk saya membuka usaha ini, Alhamdulillah dua bulan saya menjalankan usaha saya ini, uang yang saya pinjam dari orang tua saya sudah dapat saya lunaskan, dan sekarang hasil. Hasil yang saya dapat dari usaha ini bisa saya simpan sebagian untuk tabungan kuliah saya, dan sebagiannya lagi saya gunakan untuk modal selanjutnya”.

c. Lokasi usaha

Lokasi usaha merupakan tempat di mana para penjual jamu tradisional online menjual dagangannya, lokasi juga merupakan hal terpenting dalam menjalankan usaha. Lokasi yang strategis tentu akan membuat usaha yang dibangun lebih cepat berkembang. Sebagaimana hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan seorang penjual jamu tradisional online:

“Alhamdulillah sampai saat ini saya berjualan di Banjarmasin usaha saya tidak ada mati-matinya, karena di Banjarmasin ini banyak anak-anak mahasiswa yang kuliah di Uniska dan ULM maupun ibu-ibu sosialita yang menjadi pelanggan saya”.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan seorang penjual jamu tradisional online yang berada di Banjarmasin, mengatakan bahwa usaha yang dijalankannya tidak ada

matinya karena daerah tersebut banyak diminati oleh kaum wanita yang membuat dagangannya laris setiap harinya. Dimana hal tersebut membuat penambahan penghasilan bagi para penjual jamu tradisional online.

d. Pelayanan

Dalam menjalankan usaha, pelayanan harus tetap diperhatikan, sebagaimana pelayanan dalam menjalankan usaha itu tentu harus baik dan dapat menarik perhatian pelanggan sehingga pelanggan tertarik untuk membeli dagangannya dan kemudian akan kembali lagi untuk membelinya. Dengan seperti itu tentu saja para pedagang bisa menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan yang membuat usaha yang dijalankan oleh pedagang bisa berjalan dengan lancar. Sehingga usahanya bisa berkembang lebih baik lagi. Sebagaimana hasil wawancara penulis dengan seorang penjual jamu tradisional online:

“Setiap pelayanan yang saya berikan kepada pelanggan saya Insyaallah yang terbaik, terutama dari keramah tamahan kami kepada pelanggan, sampai-sampai mereka para pelanggan memanggil saya saja dengan sebutan aunty, jadi sudah sangat akrab, hal yang harus saya perhatikan pada saat melayani para pelanggan juga dengan sapaan yang baik sehingga pelanggan tidak merasa asing dengan saya, murah senyum dan lemah lembut waktu pelanggan ingin membeli, seperti itu dagangan saya sebelum siang saja sudah habis, dan Alhamdulillah waktu saya dirumah juga banyak dan bisa mengerjakan pekerjaan lainnya”.

e. Jenis produk

Dalam menjalankan suatu usaha tentu saja harus mempersiapkan produk-produk apa saja yang akan dipasarkan, contohnya saja seperti makanan, pakaian, sepatu dan sebagainya yang bersifat *pre loved*. Setiap pelaku usaha harus pandai-pandai memilih barang apa yang akan diperjualbelikan dan sebaiknya menyediakan barang yang paling banyak dibutuhkan oleh masyarakat sekitar. Sebagaimana hasil wawancara yang penulis lakukan dengan seorang penjual jamu tradisional online, beliau berkata:

“Waktu saya ingin berjualan disini (online), saya melihat terlebih dahulu kondisinya, dan disini saya melihat banyak dijumpai kaum wanita yang ingin jamu praktis, tinggal diminum langsung, sehingga saya berpikir untuk membuka usaha jamu tradisional online ini, dan ternyata benar, usaha yang saya jalankan ini setiap harinya memiliki hasil yang memuaskan, dan minuman yang saya sajikan ini higienis, bukan jamu yang saya panaskan berhari-hari”

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan dapat dilihat penjual jamu tradisional online *Dapoer Macan* yang berada di kawasan Banjarmasin sudah menjalankan prinsip-prinsip Islam, dimana dalam berdagang mereka juga mementingkan orang lain, tidak ada penipuan dalam menjualkan produknya serta mampu memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggannya. Adapun strategi yang paling menonjol diterapkan oleh penjual jamu tradisional online di Banjarmasin adalah:

- a) Membuat variasi produk agar lebih menarik.
- b) Etalase penjualan ditata secara rapi.

- c) Memberikan pelayanan terbaik dengan menerapkan
- d) Salam dan sapa dengan pelanggan.
- e) Memberikan harga yang terjangkau oleh semua kalangan.

Oleh sebab itu penjual jamu tradisional online di Banjarmasin bisa terus mengembangkan usahanya dan bisa bertahan sejak dulu berjualan dikawasan tersebut karena sejauh ini tidak ada permasalahan yang dibuat oleh para penjual jamu tradisional online. Dalam mengembangkan usaha, pemasaran juga menjadi hal penting karena pemasaran dapat dikatakan sebagai upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya jual beli. Sebagaimana Rasulullah SAW adalah seseorang yang menggeluti dunia perdagangan dan seorang pemasar yang handal. Dalam menjalankan kegiatan perdagangan, kejujuran, keadilan, dan juga takwa kepada Allah SWT merupakan point penting agar menciptakan kegiatan ekonomi yang baik. Dalam Islam aktivitas pemasaran seperti melakukan promosi harus mengandung nilai-nilai Islami yang telah di atur oleh Allah SWT seperti tidak boleh berbohong, transparan dan menjelaskan apa adanya kepada pelanggan yang ingin membeli barang yang dijual.

Hal yang terpenting yang harus dimiliki oleh seluruh umat manusia dalam kegiatan berdagang adalah, dengan cara menjalankan segala jenis pekerjaan sesuai aturan-aturan agama Islam, dimana kehidupan yang ada di dunia ini merupakan jembatan bagi manusia untuk menuju akhirat yang merupakan tempat kehidupan yang abadi. Apabila semua manusia yang menjalankan usaha nya memegang kuat prinsip ini, maka segala aktivitas ekonomi tidak akan melanggar hukum Allah SWT, dan harus meyakini bahwa Allah maha mengetahui apa yang hamba-Nya perbuat di muka bumi ini, dengan kata lain Allah terus mengawasi setiap gerakgerik manusia. Sehingga apapun yang manusia lakukan di bumi maka akan Allah minta pertanggung

jawabannya. Sebagaimana Firman Allah Swt dalam surah Al-Zalzalah:7-8

Artinya: *“Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrapun, niscaya dia akan melihat (balasan)nya. Dan barang siapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrapun, niscaya dia akan melihat (balasan)-Nya pula”.*

2. Analisis SWOT Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Melalui Segmentasi Pasar Online Ditinjau Dari Prinsip Ekonomi Syariah

Semakin pesatnya persaingan bisnis menuntut berbagai perusahaan untuk dapat bersaing dalam dunia bisnis dengan tujuan mencapai target yang telah di rencanakan agar perusahaan terlihat lebih unggul di dibandingkan dengan perusahaan pesaing. Karena hal tersebut, maka perusahaan memerlukan perencanaan bisnis yang akurat. Sehingga dapat memusatkan perhatian posisi di bisnis tersebut, mengetahui ke arah mana perusahaan tersebut akan pergi, bagaimana mencapainya serta tindakan apa yang perlu dilakukan agar dapat memaksimalkan kekuatan dan merebut peluang yang ada. Karena itu perencanaan bisnis yang baik merupakan alat yang penting untuk menjalankan bisnis yang efektif dan efisien. Selain perencanaan, dibutuhkan juga analisis terhadap bisnis yang dijalani untuk mendukung berhasilnya sebuah perencanaan tersebut dan analisis yang biasanya digunakan oleh perusahaan atau badan usaha ialah analisis SWOT.

Pemasaran ini sangat diperlukan dalam suatu badan usaha mengingat kegiatan pemasaran dilaksanakan mulai dari perencanaan, penentuan produk, harga, distribusinya dengan maksud memuaskan kepentingan konsumen. Dalam kegiatan pemasaran diperlukan juga konsep strategi, sehingga produk

yang dikeluarkan dapat langsung di konsumsi oleh konsumen.

Strategi pemasaran syariah yang ada diusahakan penjual jamu tradisional online sendiri diperlihatkan dengan mulai berkecimpungnya promosi online lewat Instagram. Yunika Perdana sebagai produsen jamu tradisional online pertama di Banjarmasin mengatakan bahwa “Strategi pengembangan ekonomi syariah, mulai tahun ini tidak hanya terfokus pada sektor keuangan, tetapi juga sektor lainnya berupa “*Halal Supply Chain*”. Artinya ini sinyal bagi pengusaha muslim bahwa saat ini produksi halal telah mendominasi dunia dan pengusaha diminta untuk bangkit dalam memenuhi target pasar dunia tersebut.

Seorang pengusaha dalam pandangan etika Islam bukan sekedar mencari keuntungan, melainkan juga keberkahan, yaitu kemantapan dari usaha itu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhoi oleh Allah SWT. Ini berarti yang harus dilakukan oleh seorang pedagang ialah tidak melakukan bisnis sebatas mendapatkan keuntungan *materiil* (bendawi), tetapi yang penting lagi adalah mendapatkan keuntungan *immaterial* (spiritual).

Pemasaran spiritual juga disebut dengan istilah pemasaran langit yang berarti pemasaran yang memperhatikan pengawasan penguasa tertinggi alam jagat raya ini, Allah Maha Kuasa, Allah Maha Pencipta, Allah Maha Pemberi Rezeki, Allah Maha Pengambil Keputusan. Seluruh hidup kita sebagai manusia yang selalu menghambakan diri Kepada-Nya.

Analisis SWOT merupakan bentuk mengidentifikasi suatu masalah maupun proyek yang akan dijalankan, dimana analisis SWOT memiliki peranan yang sangat penting bagi pelaku usaha yang sedang berusaha mengembangkan usahanya agar meningkat dimasa sekarang maupun masa yang akan datang, seperti yang terjadi saat ini perekonomian terus

berkembang dan persaingan pun semakin ketat sehingga diperlukan strategi penyusunan usaha agar mampu bertahan dan bersaing di dunia pasar, analisis SWOT ini terdiri dari empat (4) item, seperti: Strengths (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunity (peluang) dan threats (ancaman). Dari keempat item tersebut memiliki kaitan yang erat terhadap strategi pengembangan UMKM penjual jamu tradisional online dalam perspektif hukum Islam yang berada di kawasan gampong Banjarmasin. Faktor analisis SWOT ini dibagi menjadi dua, yaitu faktor internal yang terdiri dari strengths (kekuatan) dan weakness (kelemahan), dan faktor eksternal yang terdiri dari opportunity (peluang) dan threats (ancaman). Dapat penulis jabarkan sebagai berikut:

Pemilihan alternatif strategi pemasaran jamu tradisional online dapat diketahui setelah membuat analisis SWOT. Berdasarkan hasil analisis SWOT tersebut akan dibuat matrik SWOT, yang kemudian dirumuskan menjadi beberapa alternatif strategi pemasaran yang digunakan untuk memasarkan jamu tradisional online pertama Banjarmasin. Strategi pemasaran yang dapat mewujudkan hal tersebut berdasarkan matrik SWOT yang telah dibuat alternatif strategi yang digunakan adalah dengan strategi SO (Strength-Opportunities). Strategi SO yaitu strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut pasar dan memanfaatkan peluang yang ada agar target dapat terpenuhi.

Pemasaran jamu tradisional online ditujukan untuk semua kalangan baik anak-anak, remaja, dewasa, maupun orang tua. Hasil penjualan yang telah dilakukan sebagian besar konsumen berasal dari semua kalangan karena harga yang relatif murah. Dari empat alternatif strategi pemasaran yang ada, ada satu strategi pemasaran yang digunakan dalam pemasaran jamu tradisional online yaitu: Strategi SO

(Strength-Opportunities) yaitu strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

Strategi SO (Strength-Opportunities) yaitu strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya. Kekuatan : Produk menarik dari segi rasa, warna dan aroma, kemasan menarik, produk tidak menggunakan bahan pengawet, belum banyak produk jamu tradisional online dipasarkan, standarisasi resep, harga bahan baku murah, harga jual produk relatif terjangkau. Peluang : Pemanfaatan jamu tradisional online dalam penganekaragaman minuman segar, jangkauan pemasaran yang luas, sifat konsumen ingin mencoba produk baru, target pasar untuk semua kalangan masyarakat, kerjasama dengan distributor-distributor, produk jamu tradisional online relatif diterima masyarakat, memberikan alternatif bagi konsumen untuk dapat memilih produk jamu tradisional online, munculnya peralatan modern untuk pengolahan produk.

Penjual jamu tradisional online di Banjarmasin sangat bersungguh-sungguh dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, agar mereka mampu terus memperbaiki tingkat perekonomian, bagi penjual jamu tradisional online tingkat kesejahteraan tidak hanya di pandang dalam bentuk materi semata, melainkan ketentraman jiwa, merasa nyaman dengan lingkungan sekitar juga merupakan bentuk kesejahteraan. Sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan penjual jamu tradisional online yang berjualan, beliau berkata bahwa:

“saat ini usaha yang saya jalankan semata-mata bentuk usaha saya untuk memperbaiki perekonomian, di mana asalkan ada rasa syukur terhadap apa yang telah di berikan oleh Allah SWT maka semua akan merasa cukup, menurut saya yang

terpenting adalah mau berusaha dan tidak malas-malasan, soal rezeki Allah telah mengaturnya”.

Dalam mensejahterakan hidup, Islam menekankan dalam hal pemberantasan kemiskinan, pengangguran, kebodohan. Malas dan sebagainya. Dimana hal-hal tersebut harus di atasi agar kesejahteraan dapat dirasakan. Sebagaimana Allah menjelaskan kepada kita dalam Q.S Al-Ma'un :1-7:

Artinya: *“Taukah engkau orang-orang yang mendustakan Agama, yaitu orang-orang yang meninggalkan anak yatim dan tidak menghiraukan kehidupan orang miskin. Maka celakalah orang-orang yang melakukan shalat, yaitu orang-orang yang lalai dari sholatnya, dan berbuat riya’, serta enggan menolong dengan barang yang berguna (Al- Ma’un:1-7)”.*

Berdasarkan penjelasan ayat diatas, dapat dipahami bahwa seorang muslim wajib untuk membantu orang-orang yang memiliki masalah sosial, sebagaimana Allah menjelaskan bahwa orang yang mengerjakan shalat tetapi membiarkan orang-orang miskin, maka shalat yang dikerjakannya menjadi sia-sia, itu menunjukkan bahwa dalam hidup di dunia ini seluruh umat muslim diwajibkan untuk saling tolong-menolong dalam berbuat kebaikan. Dengan demikian tentu saja semua umat muslim harus memiliki rasa keyakinan yang tinggi bahwa manusia merupakan makhluk yang memakmurkan bumi, tidak boleh memakan harta orang lain serta menghilangkan praktik-praktik ekonomi yang melanggar aturan Islam seperti riba, maysir, gharar dan lain sebagainya.

Analisis SWOT adalah suatu usaha dalam menentukan perencanaan strategi terutama penentuan strategi pemasaran harus

didasari pada perencanaan yang baik sehingga strategi yang diterapkan dapat mengantisipasi berbagai perubahan lingkungan yang ada. Salah satu analisis yang dapat digunakan sebagai dasar perencanaan strategi pemasaran adalah analisis SWOT.

a. *Strength*

- 1) Produk menarik dari segi rasa, warna dan aroma
- 2) Kemasan menarik
- 3) Produk tidak menggunakan bahan pengawet
- 4) Standarisasi resep
- 5) Harga bahan baku murah
- 6) Harga jual produk relatif terjangkau

b. *Weakness*

- 1) Daya simpan produk relatif tidak tahan lama
- 3) Belum mampu memproduksi dalam jumlah banyak karena ketahanan kualitas produk yang hanya bertahan pada suhu lemari pendingin 3 sampai 3 hari
- 4) Promosi hanya dilakukan dalam waktu yang pendek secara online
- 5) Saluran distribusi belum maksimal

c. *Opportunities*

- 1) Pemanfaatan bahan baku segar dalam penganeekaragaman jamu
- 2) Jangkauan pemasaran yang luas
- 3) Sifat konsumen ingin mencoba produk baru
- 4) Target pasar untuk semua kalangan masyarakat
- 5) Kerjasama dengan distributor-distributor
- 6) Produk jamu tradisional online relatif diterima masyarakat
- 7) Munculnya peralatan modern untuk pengolahan produk

d. *Threats*

- 1) Banyaknya produk jamu tradisional online di pasaran
- 2) Adanya pesaing jamu tradisional online yang mempunyai relasi
- 3) Biaya produksi semakin meningkat sehingga laba yang diperoleh belum maksimal

4) Selera pasar yang selalu berubah

5) Peniruan produk

6) Belum memiliki merk (*brand*)

Berdasarkan matrik SWOT dalam pemasaran produk jamu tradisional online adalah karena sasaran dari produk ini untuk masyarakat umum, produk ini cukup praktis dan efisien sebagai alternatif minuman sehat yang aman di konsumsi oleh semua kalangan baik orang dewasa maupun remaja. Alat yang digunakan untuk mempromosikan cukup mudah diperoleh sehingga informasi mudah diterima oleh masyarakat. Alternatif strategi pemasaran yang digunakan untuk produk jamu tradisional online yaitu yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar – besarnya.

Berbisnis melalui online satu sisi dapat memberi kemudahan dan menguntungkan bagi masyarakat. Namun kemudahan dan keuntungan itu jika tidak diiringi dengan etika budaya dan hukum yang tegas akan mudah terjebak dalam tipu muslihat, saling mencurangi dan saling menzalimi. Disinilah Islam bertujuan untuk melindungi umat manusia sampai kapanpun agar adanya aturan-aturan hukum jual beli dalam Islam yang sesuai dengan ketentuan syari'at agar tidak terjebak dengan keserakahan dan kezaliman yang meraja lela.

Transaksi bisnis lewat online jika sesuai dengan aturan-aturan yang telah disebut di atas akan membawa kemajuan bagi masyarakat dan negara. Ketika kita terjun ke bisnis online, banyak sekali godaan dan tantangan bagaimana kita harus berbisnis sesuai dengan koridor Islam. Maka dari itu kita harus lebih berhati-hati. Jangan karena ingin mendapat keuntungan yang banyak lalu menghalalkan segala macam cara. Selama kita berbisnis online sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dan bermanfaat bagi orang lain, tentunya keuntungan yang didapat akan berkah. Sebagaimana telah disebutkan di atas, hukum asal mu'amalah adalah al-ibaahah (boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya.

Namun demikian, bukan berarti tidak ada rambu-rambu yang mengaturnya. Transaksi

online diperbolehkan menurut Islam selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusaknya seperti riba, kezhaliman, penipuan, kecurangan dan yang sejenisnya serta memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat didalam jual belinya.

PENUTUP

Dalam bagian penutup ini akan disampaikan kesimpulan atas permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Dalam mengembangkan usaha kecil jamu tradisional online yang berada di kawasan Banjarmasin melalui cara adalah:
 - a) Membuat variasi produk agar lebih menarik.
 - b) Etalase penjualan ditata secara rapi.
 - c) Memberikan pelayanan terbaik dengan menerapkan
 - d) Salam dan sapa dengan pelanggan.
 - e) Memberikan harga yang terjangkau oleh semua kalangan.
2. Formulasi strategi yang cocok digunakan adalah strategi pengembangan pasar secara online untuk menambah jumlah konsumen dengan cara membuat variasi produk agar lebih menarik, etalase penjualan ditata secara rapi, memberikan pelayanan terbaik dengan menerapkan, salam dan sapa dengan pelanggan dan memberikan harga yang terjangkau oleh semua kalangan.

Daftar Pustaka

Ajib, Ajib, Ghufron, (2015) *Fiqh Muamalah II: Kontemporer-Indonesia*, Semarang: CV Karya Abadi Jaya.

Amir Syarifuddin, (2003) *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Kencana, h.216.

Diah Tuhfat Yoshida, (2004) *Arsitektur Strategik: Sebuah Solusi Meraih Kemenangan dalam Dunia yang*

Senantiasa Berubah, Jakarta: PT Elex Komputindo Kelompok Gramedia.

K. Bertens, (2000) *Pengantar Etika Bisnis*, Yogyakarta: Kanisius.

Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2010

Kamus Q, (2013), *Pengertian dan Definisi*. www.kamusq.com (di akses 09 Februari 2020).

Manan, Abdul. (1995). *Teori Dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Dhana Bhakti akaf.

Muhammad, (2008) *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam : Pendekatan Kualitatif*, Jakarta : Rajawali Pers.

Nasroen Harun, (2007) *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pertama.

Putra, Purwanjana, (2010) *Rumus Praktis Menguasai Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Book Publisher.

Sanjaya, Wina, (2012) *Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar Proses Pendidikan*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Siddiqie, nejatullah, (2003) *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam*, Jakarta: Bumi Aksara.

Sugiyono, (2010) *Metode Penelitian*, Rineka Cipta : Jakarta.

Tim Puslitbang Lektur Keagamaan, (2003) *Pedoman Transliterasi Arab Latin; Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158 Tahun 1987 Nomor O543 b/u/1987, Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama*, Jakarta.

Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Pedoman Penyusunan Skripsi*, (Tulungagung: Departemen Agama Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Tulungagung, 2010), hal. 77-79

Umar, Husein. (2001) *Strategic Management in Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Winardi, (1990) *ilmu ekonomi dan aspek-aspek metodologinya*.