

KONSEP EKONOMI ISLAM DALAM KEUNGGULAN PRODUK

Zulfahmi Nur & Gustia Ningsih

Dosen dan Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri
Sultan Syarif Kasim Riau Hp: 085355515235
ningsih_gustia@rocketmail.com

Abstrak

Penelitian ini berkaitan dengan UD. Firman yang sudah memasyarakat di daerah Pekanbaru, UD. Firman dalam memperjualbelikan produk sepeda beranekaragam yaitu seperti Wimcycle, Family, Element, United & Pacific. Keunggulan penjualan produk sepeda yang belum diketahui oleh masyarakat tentang spesifikasi dan kelebihan produk sepeda merek Wimcycle yang berada di jalan Tambusai Pekanbaru dan sekitarnya. Untuk mengetahui mengapa keunggulan penjualan produk sepeda merek Wimcycle ini tiap bulannya mengalami peningkatan dalam penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Firman dalam pelaksanaan penjualan ada dua transaksi yaitu penjualan secara grosir dan eceran. faktor-faktor keunggulan penjualan produk sepeda merek Wimcycle bisa dilihat dari kualitas bahan baku, model produk, kenyamanan produk, ketahanan produk, beranekaragam warna, jaminan & garansi yang ada pada produk tersebut, harga jual sepeda yang beranekaragam/bervariasi, tempat penjualan sepeda/distribusi dan promosi. Dalam tinjauan ekonomi Islam UD. Firman melakukan aktivitas penjualan produk baik secara grosir & eceran bisa dilihat dari produk, harga, tempat & promosi ini sudah sesuai dengan anjuran syariat Islam. Sebab UD. Firman ini menghindari adanya penipuan dalam penjualannya.

Abstract

The study related to UD. Firman that has been familiar in pekanbaru, ud. firman sale various brands of bicycles such as wimcycle, family, element, united and pacific. The excellence of bicycles sale was not familiar by the community about the specification and the excess of wimcycle brand located tambusai street pekanbaru and its surrounding. To find out the excellence of bicycles product sale for wimcycle brand on every month has increased. The results of stud indicated that ud. firman has two transactions both are distributor and by retail. the factors for the excellence of bicycles product sale for wimcycle brand could be seen on the quality of raw materials, product model, the comfortable of product, the endurance of product, the various of colors, warranty and insurance for the products the various of sale prices, the place of sale and promotion. According to Islamic economy UD. Firman sale the product as distributor or in retail could be seen on the product, price, place and promotion has agreed with Islamic Rules. Therefore, UD. Firman pull to one side of fraud in selling.

Kata Kunci: *Islam; Keunggulan; Produk.*

Pendahuluan

Dalam era globalisasi, persaingan di dunia industri sepeda kini kian meningkat. Semakin gencarnya isu global warming dan melonjaknya harga BBM membuat sepeda mulai dilirik oleh masyarakat. Walaupun untuk sekarang industri sepeda di masyarakat, khususnya Indonesia tertinggal jauh dari motor atau mobil. Namun, para produsen sepeda meyakini jika permintaan sepeda kedepannya akan

meningkat, maka para produsen industri sepeda semakin meningkatkan produknya.

Produk-produk baru pun mulai bermunculan yang ditengarai karena kegiatan perindustrian sepeda dirasa akan meningkat. Persaingan bisnis tersebut tentunya memaksa para pelaku bisnis untuk saling adu kreatif dan terus berinovasi dalam mengelola usaha dagang agar tidak tertinggal dalam persaingan tersebut. Konsumen yang banyak tentunya dapat digunakan oleh produsen untuk meningkatkan pembelian. Upaya tersebut salah satunya adalah dengan melakukan pemasaran.¹

Walaupun demikian para usaha dagang untuk meningkatkan kualitas dan kuantitasnya dalam menjualkan suatu barang dan jasa yang menarik para konsumen untuk membeli barang dan jasa tersebut. Usaha dagang yang menjual sepeda merek Wimcycle, yang mana sepeda Wimcycle ini adalah sepeda nomor dua (2) di Indonesia yang kualitas dan kuantitasnya bagus dipasaran setelah sepeda merek Polygon.²

Keunggulan adalah keadaan lebih unggul, keutamaan (kecakapan, kebaikan, kekuatan, yang lebih dari pada yang lain).³

Penjualan adalah suatu akad penyerahan suatu barang atau jasa dari penjualan kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar sukarela.⁴

Produk merupakan unsur pertama dan paling penting dalam suatu pemasaran.⁵Keunggulan penjualan produk adalah proses keutamaan dalam meraih keuntungan penjualan agar produk dan merek yang ada dipasaran tersebut membuat konsumen tertarik ingin membelinya karena produk dan merek itu memiliki kualitas dan kuantitas yang baik di mata masyarakat indonesia seperti sepeda merek Wimcycle, Family, Element dan lain-lain.

Pada dasarnya konsumen membeli barang atau jasa karena produk bermanfaat bagi mereka. Semakin banyak manfaat yang mereka harapkan dari sebuah produk, semakin besar kemungkinan mereka bersedia membeli produk itu. Manfaat produk muncul dari kemampuan menjalankan fungsi utamanya dan sesuatu yang lain dapat memuaskan konsumen. Sesuatu yang lain itu dapat berupa kebanggaan memiliki produk yang terkenal, mudahnya memelihara produk yang dibeli atau tingginya harga jual kembali (resale value) produk yang bersangkutan.⁶

¹[http://Wimcycle Go Green With Family Bicycle Set "Our Family Life Cycle".com](http://Wimcycle%20Go%20Green%20With%20Family%20Bicycle%20Set%20%22Our%20Family%20Life%20Cycle%22.com). Wimcycle Go Green With Family Bicycle Set "Out Family Life Cycle", Tanggal 23 Februari 2013, Jam 11:45 WIB.

²http://wimcycle_marketing_award.com/peserta_foto/makalah/32_makalah. Wimcycle marketing award, Tanggal 23 Februari 2013, Jam 12:01 WIB.

³Ahmad A. K. Muda, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Dilengkapi dengan Ejaan yang Disempurnakan (EYD)*, (Jakarta: Reality Publisher, 2006), Cet, Pertama, h. 553

⁴Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2004), Cet. h. 441

⁵M. Suyanto, *Marketing Strategy (Top Brand Indonesia)*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2007), Ed. I, h. 108

⁶Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Prenhallindo, 2005), h. 52

Value (nilai) pemasaran, yang diciptakan oleh adanya merek (*Brand*) yang kuat, pelayanan (*service*) yang bagus, dan proses cepat dan tepat merupakan ajaran syariah. Syariah menganjurkan ketika kita memberikan sesuatu kepada orang lain, maka berilah yang terbaik, yang bernilai, atau memiliki nilai (*value*).⁷

UD. Firman ini adalah UD. keluarga yang telah berdiri sejak tahun 1994 yang mana UD. Firman memiliki 3 ruko yang berada di daerah Tambusai. UD. Firman pertama kali didirikan oleh H. Firman yang berada di depan Locket no. 123 jalan Tambusai, UD. Firman yang kedua yaitu berada di jalan Tambusai no. 171 didirikan pada tahun 2008 & yang ketiga didirikan pada tahun 2012 yang berada di jalan Tambusai no. 49 yang dikelola oleh Fauzan,SE sampai pada sekarang ini. Tetapi penulis meneliti pada UD. Firman no. 171 karena UD. Firman ini sekarang menjadi pusat perbelanjaan sepeda. UD. Firman menjual Produk sepeda bermacam-macam seperti Wimcycle, Family, Element, United dan Pacific. Baik dari sepeda untuk anak-anak hingga sepeda orang dewasa. UD. Firman dalam menarik konsumen dengan cara menawarkan harga, variasi produk, kualitas produk. Promosi yang dilakukan UD. Firman dalam memperkenalkan produknya ke masyarakat melalui radio, brosur & koran.

Produk sepeda merek Wimcycle yaitu, Arrow, Skylab, Bmx Firebird, Glitter, Mobby, Bmx Cars, Mini Vanilla, City Bike College, Ctb Starlite, Dj Dragster, Mtb Boxer, Folding Bike Pocket Rokcet 8 – Spd dan lain-lain. Produk sepeda merek Wimcycle lebih memiliki keunggulan dari pada produk sepeda karena sepeda merek Wimcycle ini pada dasarnya mempunyai kualitas produk, model/variansi produk, ketahanan produk, keamanan produk, warna yang beranekaragam dan lain-lain.

Berdasarkan hasil wawancara pada UD. Firman mengatakan bahwa hasil penjualan sepeda merek Wimcycle setiap bulannya mengalami peningkatan dari pada produk sepeda yang lain. Padahal produk sepeda merek Wimcycle ini yang ada di UD. Firman beranekaragam tetapi kenapa penjualan sepeda merek Wimcycle ini hasil penjualannya itu mengalami peningkatan setiap bulan dari pada produk sepeda yang lain.⁸

Sedangkan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana pelaksanaan penjualan produk sepeda merek Wimcycle pada UD. Firman Jalan Tambusai Pekanbaru ?, Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan penjualan produk sepeda merek Wimcycle pada UD. Firman Jalan Tambusai Pekanbaru?, Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap keunggulan penjualan produk sepeda merek Wimcycle pada UD. Firman Jalan Tambusai Pekanbaru?

Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan penjualan produk sepeda merek Wimcycle. Untuk mengetahui Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keunggulan penjualan produk sepeda merek Wimcycle. Untuk mengetahui bagaimana Tinjauan Ekonomi Islam

⁷Muhammad Syakir Sula, *Op. Cit.*, h.441

⁸Riki (Bagian Penjualan, UD. Firman), *Wawancara*, Pekanbaru, Tanggal 26 Maret 2013.

Terhadap keunggulan penjualan produk sepeda merek Wimcycle pada UD. Firman Jalan Tambusai Pekanbaru.

Gambaran Umum Perusahaan

Usaha dagang Firman adalah sebuah toko yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda. Awal berdirinya UD. Firman pada tahun 1994 yang sampai saat ini sudah berjalan selama 19 tahun, yang terletak di jalan Tambusai. UD. Firman memiliki 3 ruko pertama kali didirikan oleh H. Firman yang berada di depan Loket no. 123 jalan Tambusai, UD. Firman yang kedua yaitu berada di jalan Tambusai no. 171 yang didirikan oleh Fauzan tahun 2008, sedangkan yang ketiga didirikan di jalan Tambusai no. 49 yang didirikan pada tahun 2012 sampai pada sekarang ini.

Di Indonesia sepeda tidak lagi dipandang hanya sebagai alat transportasi saja yang dapat menyehatkan badan, tetapi saat ini sepeda sudah menjadi sebuah hobi baru yang sangat digandrungi oleh masyarakat di Indonesia baik tua atau muda, pria atau wanita sejak tahun 2008. UD. Firman menjual produk sepeda seperti Wimcycle, Family, Element, United & Pacific dari nomor ukuran sepeda 12 – 26.

Hingga kini usaha dagang Firman sudah memiliki banyak pelanggan, dan setiap harinya ada pelanggan yang datang baik itu pelanggan yang membeli sepeda tersebut eceran ataupun grosir. UD. Firman telah berkembang menjadi Toko Sepeda yang memiliki 3 ruko berada di jalan Tambusai. Dan akan terus berbenah diri untuk mengembangkan penjualannya, dan pelayanan yang di berikan kepada pelanggan, sehingga dapat bersaing dengan toko sepeda lain yang bergerak di bidang yang sama.⁹

Aktivitas Perusahaan

UD. Firman merupakan salah satu UD. yang bergerak di bidang penjualan sepeda, UD. Firman tentunya berusaha memasarkan dan mendistribusikan produknya merata keseluruh wilayah pemasarannya, yakni wilayah Pekanbaru dan luar kota Pekanbaru.

Sebelum menetapkan pangsa pasar, perusahaan dalam hal ini telah merumuskan satu tujuan dan arah yang akan menjadi sasaran utama dalam mengelola segmentasi dan pengembangan pasarnya, dimana kelompok-kelompoknya dibagi dalam bentuk divisi-divisi sebagai berikut :

- 1) Visi UD. Firman
 - a. Menjadi usaha dagang sepeda yang dapat menyediakan berbagai keperluan sepeda bagi masyarakat di daerah Pekanbaru dan sekitarnya.
 - b. Menjadi usaha dagang yang dapat melayani dengan baik para pelanggan toko Firman.

⁹Dokumen UD. Firman 2012, h. 1

- 2) Misi usaha dagang Firman
 - a. Memberikan mutu dan pelayanan yang baik agar dapat memuaskan para konsumen.
 - b. Memasarkan produk-produk dengan kualitas baik sehingga bisa memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen.
 - c. Meningkatkan loyalitas konsumen dengan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dan berusaha untuk selalu memenuhi keinginan para konsumen.¹⁰

Daerah Pemasaran

Pemasaran merupakan proses kegiatan yang mulai jauh sebelum barang-barang atau bahan-bahan masuk dalam proses produk sampai barang-barang tersebut sampai ketangan konsumen.

Adapun daerah pemasaran produk AA. Catering yaitu meliputi dalam kota Pekanbaru dan diluar daerah Pekanbaru. Untuk daerah pemasaran diluar kota Pekanbaru yaitu seluruh Kabupaten Provinsi Riau dan sekitarnya.

Jenis-jenis Produk

UD. Firman memiliki macam-macam produk sepeda bermacam-macam seperti: produk Wimcycle. Nama-nama produk Wimcycle yaitu Arrow, Skylab, Bmx Firebird, Glitter, Mobby, Bmx Cars, Mini Vanilla, City Bike College, Ctb Starlite, Dj Dragster, Mtb Boxer, Folding Bike Pocket Rocket 8 – Spd dan lain-lain.

Semua produk yang ada di UD. Firman memiliki bahan baku yang berkualitas, tahan lama, super merek, garansi dan lain-lain. Keanekaragaman produk ini membuat konsumen untuk memilih produk yang diinginkan sesuai selera konsumen. Bahkan tidak jarang konsumen untuk memilih produk-produk yang berkualitas yang ada di UD. Firman tersebut.¹¹

Pelaksanaan Penjualan Produk Sepeda Merek Wimcycle

UD. Firman dalam melakukan Penjualan ada dua transaksi yaitu penjualan secara grosir dan eceran. Penjualan grosir adalah pedagang yang menjualkan barang dalam jumlah yang besar/banyak dan barang yang dibeli pada toko tersebut kemudian dijualnya kembali kepada konsumen. Sedangkan penjualan eceran adalah pedagang yang menjualkan barang dalam jumlah yang kecil/sedikit kepada konsumen. karena penjualan sepeda disini harganya sesuai dengan produsen. Dan harga yang ditawarkan beraneka ragam yang sesuai dengan model produk sepeda yang konsumen beli di UD. Firman.

¹⁰*Ibid*, h. 2

¹¹*Ibid*, h. 8

Konsumen yang ingin membeli sepeda dengan jumlah barang yang sedikit/eceran maka konsumen tersebut langsung datang ke UD. Firman dan membeli produk sepeda merek Wimcycle yang diinginkannya dan setelah memilih barang yang diinginkannya maka konsumen tersebut melakukan pembayaran kepada kasir dan apabila konsumen ingin barang yang telah dibelinya tersebut diantar langsung ketempat tujuan. barang yang diinginkan telah sampai ketempat tujuan tetapi barang tersebut ada yang rusak maka hal tersebut menjadi tanggung jawab UD. Firman. tetapi apabila yang cacat itu pada frame maka UD. Firman menggantinya dengan yang bagus. Jaminan yang ada pada sepeda merek Wimcycle itu terletak pada frame dan stiker apabila masih dalam garansi 5 tahun.

Faktor-faktor yang mempengaruhi Keunggulan Penjualan Produk Sepeda Merek Wimcycle

1) Produk

Produk sepeda merek Wimcycle adalah merek lokal pada bidang sepeda gowes atau sepeda pancal. Namun bukan berarti merek lokal akan kalah bersaing dengan merek non-lokal atau internasional, buktinya Wimcycle masih merupakan salah satu merek lokal terkuat yang mampu bersaing dengan merek luar dan beberapa merek lokal lain seperti United, Polygon, Giant dan lainnya. Produk sepeda merek Wimcycle di UD. Firman Beranekaragam sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Kualitas produk sepeda merek Wimcycle produknya berkualitas karena sudah dapat dikatakan bermutu, variansi/pilihan produk sepeda merek Wimcycle, produk yang terkenal dan beranekaragam baik dari sepeda anak-anak hingga orang dewasa, tahan lama maka produk sepeda Wimcycle dan memenuhi kepuasan konsumen pada saat sekarang ini sebab produk Wimcycle ini membuat konsumen puas akan banyaknya variansi produk sepeda merek Wimcycle, kualitas produk, ketahanan produk, warna yang beranekaragam, garansi, Jaminan dan lain-lain.

2) Harga

Harga merupakan hal yang sensitif bagi semua orang. Jatuh bangun sebuah merek ditentukan oleh strategi harga yang baik. Jika strategi harga bagus, maka nilai penjualan bisa meningkat dan merek bisa terangkat. Namun jika strategi harga tidak bagus maka produk bisa terancam gagal di pasaran dan merek bisa jatuh. Namun, satu hal yang telah membudaya dalam masyarakat Indonesia adalah nilai harga. Nilai harga konsumen beranggapan bahwa harga yang dibayar sebanding dengan kualitas produknya.

Harga pada produk sepeda merek Wimcycle itu harganya beranekaragam baik itu dari harga ± Rp 650.000,- sampai Rp 3.000.000,- karena harga apabila semakin mahal maka harga sebuah sepeda semakin baik

pula kualitasnya dimata masyarakat. Baik itu dilihat dari kerangka besi, desain, tahan lama produk, modelnya bagus dan lain-lain.

Pada umumnya harga yang ditetapkan perusahaan disesuaikan dengan strategi perusahaan secara keseluruhan dalam menghadapi situasi dan kondisi yang selalu berubah, dan diarahkan untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan untuk tahun atau waktu tersebut. Hal ini dilakukan perusahaan, karena penetapan harga jual mempunyai dampak langsung terhadap besarnya laba perusahaan, volume penjualan, dan *share* pasar perusahaan.

3) Tempat

Salah satu faktor yang mempengaruhi pemasaran UD. Firman adalah tempat/lokasi usahanya. Tempat termasuk aktivitas perusahaan untuk membuat produk tersedia bagi konsumen sasaran. Keputusan mengenai tempat sangat penting agar konsumen dapat memperoleh produk yang dibutuhkan tepat pada saat dibutuhkan.

Dunia industri yang bergerak di bidang perdagangan biasanya tempat yang digunakan adalah tempat yang strategi atau mudah dijangkau seperti UD. Firman ini terletak di jalan Tambusai no. 123 yang berada didepan loket yang pertama berdiri dulu pusatnya didepan loket tetapi sekarang pusatnya pindah ke no. 171 dan cabangnya adalah no. 123 dan 49 yang berda di jalan tambusai juga, Karena tempat lokasi UD. Firman strategis. Maka banyak konsumen yang membeli sepeda di UD. Firman. Walaupun dari segi harganya murah/relatif terjangkau tidak luputdari kualitas, model/variansi produk, ketahanan, kenyamanan dan label top brand, superbrand SNI yang dimilikinya.¹²

4) Promosi

Kegiatan promosi yang dilakukan suatu perusahaan merupakan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produk atau jasa dan meyakinkan konsumen sasaran tentang produk yang mereka hasilkan. oleh karena itu, UD. Firman harus berusaha mempengaruhi para konsumen, untuk menciptakan permintaan atas produk itu, kemudian dipelihara dan dikembangkan.

Promosi pada UD. Firman ini ada 3 (tiga) yaitu promosi melalui radio, koran dan brosur. Promosi melalui radio dilakukan setiap harinya di jalan sukajadi radio FM Mentari. Sedangkan promosi pada brosur dan koran itu dilakukan ketika ada event-event tertentu seperti promo sepeda merek Wimcycle yang keluaran terbaru itu dananya dari pihak pabrik tapi yang melakukan promo-promo tersebut pihak UD. Firman dan jalan santai sepeda yang mengadakan pihak UD. Firman. UD. Firman memberikan *reward & tour* setiap pembelian sepeda merek Wimcycle misalnya apabila konsumen itu membeli produk Wimcycle dan telah mengumpulkan kupon sebanyak 28

¹²Iqbal, (Bagian Gudang UD. Firman), *Wawancara*, Pekanbaru, Tanggal 29 Juli 2013

maka konsumen tersebut mendapatkan galaxy tab, sedangkan 88 kupon maka konsumen mendapatkan blacberry gemini dan lain-lain. Produk sepeda merek Wimcycle memberikan tour kepada UD. Firman karena telah memperjualbelikan produk sepeda merek Wimcycle dengan loyalnya.

Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Keunggulan Penjualan Produk Sepeda UD. Firman

UD. Firman dalam pelaksanaan penjualan sepeda itu ada dua transaksi penjualan yaitu penjualan grosir dan eceran. Penjualan secara grosir adalah orang atau pengusaha yang membuka usaha dagang dengan membeli dan menjual kembali barang dagang kepada pengecer dengan jumlah barang yang diperjualbelikan relatif besar.

Sedangkan penjualan secara eceran adalah salah satu jenis pedagang perantara disamping usaha grosir, yang mana penjualan eceran ini memperjualbelikan barangnya dengan jumlah yang relatif kecil. Pengecer menghimpun barang-barang yang diinginkan konsumen dari berbagai macam sumber dan tempat, sehingga memungkinkan konsumen untuk membeli beranekaragam barang dalam jumlah yang kecil dengan harga yang realtif dan tempat terjangkau.

UD. Firman ini telah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam karena transaksi penjualan sepeda merek Wimcycle ini dalam melakukan penjualan dengan kejujuran. UD. Firman tanggap dan cekatan dalam menawarkan produk, harga yang relatif terjangkau oleh semua kalangan masyarakat, variasi/pilihan merek sepeda dan kualitas sepeda tersebut.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan penjualan produk sepeda merek Wimcycle itu meliputi produk, harga, tempat dan promosi ini telah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam sebab UD. Firman ini dalam menawarkan produknya itu jujur, adil dan jelas. Baik bisa dilihat dari harga, variasi, kualitas produk, ketahanan, keamanan, jaminan & garansi yang halal karena sepedamerek Wimcycle ini labelnya sudah SNI, top brand & superbarnd. Apabila suatu produk sepeda mereknya sudah memiliki label SNI, top brand & superbrand maka merek sepeda tersebut telah memiliki prestasi yang bagus.

Harga pada UD. Firman dalam mematokkan harganya sesuai dengan ukuran sepeda baik itu dari ukuran anak-anak hingga dewasa. mereka menetapkan harga tidak terlalu mahal dan masih terjangkau oleh para konsumen baik itu kalangan menengah ke atas maupun menengah kebawah. Harga yang telah ditetapkan pada UD. Firman ini melakukan penjualan sepeda harganya terjangkau oleh semua kalangan masyarakat. UD. Firman ini telah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam karena Produsen memperjualbelikan sepeda kepada konsumen dengan sama – sama memberikan keuntungan dan menghindari adanya kerugian penjualan yang ada pada konsumen misalnya konsumen membeli sepeda ketika

sepeda yang dibeli konsumen terdapat kecacatan/rusak maka pihak UD. Firman menggantinya kerusakan pada sepeda yang telah dibeli oleh konsumen.

UD. Firman dalam melakukan penjualan sepeda ini dilapangan tempat penjualannya strategis. UD. Firman dalam menjualkan sepeda ini tidak menggunakan cara-cara kotor untuk mencari keuntungan, misalnya saling mendengki dan menjatuhkan satu dengan yang lainnya.

Melakukan promosi ini menekankan pada hubungan dengan pelanggan, meliputi membangun relasi, memahami pelanggan, memberikan pelayanan kepada pelanggan/konsumen yang membeli sepeda, menawarkan pilihan produk-produk yang konsumen inginkan. Promosi di UD. Firman ini dilakukan melalui radio, brosur & koran. Allah SWT berfirman dalam surah al-ahzab: 70-71 :

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah perkataan yang benar, Niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. dan barangsiapa mentaati Allah dan Rasul-Nya, Maka Sesungguhnya ia Telah mendapat kemenangan yang besar."

Berdasarkan ayat di atas bahwa dalam melakukan promosi tersebut memberikan informasi yang benar dan jujur. Sebab apabila telah memberikan informasi yang benar dan jujur kepada konsumen maka konsumen akan tertarik membeli produk sepeda yang ada di UD. Firman dan memberitahukan spesifikasi, kelebihan dari keunggulan sepeda yang ada di UD. Firman. UD. Firman dalam memberikan promosi produk sepeda merek Wimcycle baik itu berupa *reward & tour*, hal-hal yang perlu diperhatikan yaitu hadiahnya diketahui secara pasti, tidak ada unsur penipuan atau mengelabui konsumen, tidak ada penambahan harga jual produk, bila ada penambahan harga karena hadiah tersebut maka pihak produsen harus memberitahukannya, tidak bersifat memaksa konsumen atau memanfaatkan mereka.

Penutup

Setelah banyaknya pemaparan telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Pelaksanaan penjualan produk sepeda merek Wimcycle yaitu penjualan secara grosir dan eceran. UD. Firman dalam menarik konsumen baik itu penjualan secara grosir maupun eceran itu cekatan dan tanggap terhadap konsumen dalam menawarkan harga yang relatif terjangkau, varians/ pilihan produk yang bermacam-macam, kualitas produk yang ada pada sepeda merek Wimcycle, ketahanan produk, kenyamanan produk sepeda ketika dibawa jalan santai, jaminan, garansi, warna yang beranekaragam, dan didukung oleh label Topbrand, Superband dan SNI.
- 2) Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan produk sepeda merek Wimcycle yaitu produk sepeda Wimcycle ini memiliki kualitas yang bagus karena memiliki model produk yang beranekaragam, ketahanan produk, kenyamanan

produk, jaminan & garansi 5 tahun yang sudah SNI tetapi garansi ini hanya pada Frame saja. Harga yang beranekaragam sesuai dengan ukuran 12, 16, 18, 20, 24, 26 dan harga terjangkau baik untuk kalangan menengah kebawah maupun menengah keatas. Tempat UD. Firman ini terjangkau karena lokasinya strategis, bisa di lalui oleh kendaraan umum, honda, mobil dan lain-lain. Promosi yang dilakukan oleh UD. Firman ini melakukan ada melalui koran & brosur ketika aktivitas event-event tertentu misalnya melakukan promo-promo produk sepeda Wimcycle yang diperintahkan oleh pihak pabrik, sedangkan jalan santai dari pihak UD. Firman. Radio disiarkan pada FM Mentari jalan sukajadi promosinya setiap hari.

- 3) UD. Firman dalam melakukan aktivitas penjualan sepeda sudah sesuai dengan anjuran syariat Islam. UD. Firman baik itu dari pelaksanaan penjualan secara grosir & eceran bisa dilihat dari produk, harga, tempat & promosi sangat menghindari adanya penipuan dalam penjualannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler Philip , *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Prenhallindo, 2005
- Muda A. K. Ahmad, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Dilengkapi dengan Ejaan yang Disempurnakan (EYD)*, Cet. Pertama, Jakarta: Reality Publisher, 2006.
- Muhammad, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuntitatif*, Cet. Ke-1, Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Sula M. Syakir, *Asuransi Syariah (Life And General) konsep & Sistem Operasional*, Cet. I, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Suyanto M, *Marketing Strategy (Top Brand Indonesia)*, Ed. I, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2007.
- Wimcycle Go Green With Family Bicycle Set “Out Family Life Cycle”, Tanggal 23 Februari 2013, Jam 11:45 WIB. <http://Wimcycle Go Green With Family Bicycle Set “Our Family Life Cycle”.com>.
- Wimcycle marketing award, Tgl 23 Februari 2013, Jam 12:01 WIB. http://wimcycle marketing award.com/peserta foto/ makalah/32_makalah.