

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Peran Perempuan Dalam Meningkatkan Pendapatan Toko Pempek 26 Ilir Kota Palembang Pada Masa Covid-19

Peran perempuan di sektor usaha umumnya terkait dengan bidang perdagangan dan industri pengolahan seperti warung makan, toko kecil, pengolahan makanan dan industri kerajinan, karena usaha ini dapat dilakukan di rumah sehingga tidak melupakan peran perempuan sebagai ibu rumah tangga. Meskipun awalnya usaha yang dilakukan perempuan lebih banyak sebagai pekerjaan sampingan untuk membantu suami dan untuk menambah pendapatan rumah tangga, tetapi dapat menjadi sumber pendapatan rumah tangga utama apabila dikelola secara sungguh-sungguh.⁵⁹

Pada tahun 2020 di berbagai negara mengalami krisis karena adanya pandemi Covid-19. Banyak dampak yang terjadi dengan

⁵⁹ [peran-serta-perempuan-dalam-umkm.pdf \(uny.ac.id\)](#)

adanya pandemi covid-19 terutama pada pendapatan pada sektor usaha makanan. Hal ini terjadi karena penurunan daya beli masyarakat, kesulitan memperoleh bahan baku, dan hambatan distribusi produk barang dari produsen ke konsumen.

Seperti yang dikatakan oleh Cek Ima pemilik usaha toko pempek 26 Ilir, Cek Ima sudah memulai usaha toko pempek nya selama 7 tahun jauh sebelum masa pandemi Covid-19. Cek Ima menjelaskan bahwa peran perempuan dalam usaha itu sangat membantu ekonomi keluarga, karena untuk biaya sehari-hari dan pendidikan anaknya.

“saya sudah lama buka usaha toko pempek ini, sudah 7 tahun. Selama 7 tahun ini ya pasti sangat membantu ekonomi keluarga, saya membantu suami dalam mencari rezeki dengan berjualan pempek disini, anak-anak masih ada 2 yang sekolah, yang pertama SMA kelas 3, yang kedua SD kelas 3”.⁶⁰

Sama halnya dengan Cek Ima, hal serupa juga dikatakan oleh hesti pemilik toko pempek yang bernama Pempek Hesti 26 Ilir

⁶⁰ Cek Ima, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22 September 2021.

Palembang yang sudah membuka usaha toko pempek selama 10 tahun. Beliau mengatakan bahwa usaha ini telah diturunkannya kepada anaknya, yang dimana anaknya masih memiliki tanggungankeluarga.

“Usaha pempek ini sudah 10 tahun berdiri sudah saya turunkan kepada anak saya, saya pribadi hanya mengontrol saja, anak saya tersebut masih memiliki tanggungan 4 orang yang masih bersekolah semua”⁶¹

Persamaan yang terjadi pada wawancara tersebut yaitu peran perempuan itu sangat penting dalam ekonomi keluarga, terlepas hanya berbeda Cek Ima yang memulai usaha nya terlebih dahulu tanpa diturunkan dari keluarga nya, sedangkan Hesti menurunkan usaha nya kepada anaknya yang masih memiliki tanggungan keluarga juga, tetapi semuanya memiliki peran penting dalam usaha toko pempek nya.

Dalam menjalankan usaha pempek ini para informan menjelaskan rincian modal yang dikeluarkan untuk memproduksi pempek dalam sehari dari sebelum masa pandemi covid-19 dan

⁶¹ Hesti, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22 September 2021

sampai sekarang yang masih dilanda pandemi covid-19. Seperti yang di jelaskan oleh Cek Ima dan Hesti besaran modal yang di keluarkan dalam sehari itu berbeda jauh penurunannya pada saat sebelum pandemi covid-19 dan sampai sekarang saat pandemi covid-19 masih berlangsung.

“pada saat sebelum pandemi saya bisa mengeluarkan modal dalam sehari itu 15 juta untuk produksi pempek saja, yaa kalau sekarang semenjak pandemi ini semuanya turun drastis modal yang dikeluarkan juga tidak menentu”⁶²

“ya sekarang sangat sulit, tidak ramai seperti sebelum pandemi ini ya, jadi modal produksi pempek saat pandemi ini tidak menentu, tapi sebelum pandemi kemarin dalam sehari toko pempek saya ini bisa mengeluarkan modal dalam sehari 10-15 juta yaa”⁶³

Pandemi covid-19 ini banyak membuat para pelaku usaha makanan terutama pempek mengalami penurunan produksi, sehingga secara otomatis omset dari penjualan juga menurun.

⁶² Cek Ima, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22 September 2021.

⁶³ Hesti, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22 September 2021

Berbagai cara telah dilakukan oleh penjual pempek 26 Ilir Palembang, salah satunya dengan mengatur jumlah karyawannya. Hal ini dijelaskan oleh beberapa informan yang di wawancarai, Mustika dan Felani, mereka menjelaskan bahwa pada saat pandemi covid-19 ini dengan terpaksa mengurangi jumlah karyawannya agar usaha toko pempek yang di jalankan agar tetap dapat berjalan normal.

“Pandemi ini sangat berdampak bagi toko pempek saya, sebelum pandemi karyawan saya ada 4 orang yaa, 2 orang di bagian produksi pempek, 2 orang nya lagi di bagian pelayan, karena omset usaha saya sedang menurun ya mau tidak mau saya harus mengurangi karyawan sayayang semula 4 orang jadi 2 orang”⁶⁴

“Karyawan saya ada 3 orang ya, 2 orang di bagian produksi 1 orang di bagian pelayan. semenjak pandemi ini karena semuanya menurun jadi saya rumahkan dulu 1 orang karyawan saya yang di bagian produksi”⁶⁵

⁶⁴ Mustika, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22 september 2021

⁶⁵ Felani, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22 September 2021

Pandemi covid-19 telah banyak membuat para pelaku usaha pempek 26 Ilir Palembang kesulitan, mulai dari mengurangi karyawannya agar dapat bertahan, mengurangi jumlah produksi pempek, sehingga pendapatan para pelaku usaha toko pempek 26 Ilir Palembang tidak bisa di pastikan secara pasti. Para informan menjelaskan perbedaan pendapatan dari sebelum pandemi covid-19 sampai sekarang yang masih dilanda pandemi covid-19. Seperti yang di jelaskan oleh Sri dan Cek Ima. Sri menjelaskan⁶⁶ bahwa sebelum pandemi ia dalam sehari bisa menghasilkan omset 10 juta, tetapi sesudah pandemi ini sangat menurun drastis dan tidak menentu penghasilannya dalam sehari.⁶⁷ Sementara Cek Ima⁶⁸ menjelaskan bahwa sebelum pandemi toko pempeknya dalam sehari bisa menghasilkan omset 15 juta, tetapi semenjak pandemi ini juga toko pempeknya tidak menentu berapa penghasilan yang di dapat dalam satu hari.⁶⁹ Pernyataan keduanya tersebut dapat diketahui bahwa pandemi covid-19

⁶⁶ Selanjutnya Disebut Informan I

⁶⁷ Wawancara dengan Sri, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22september 2021

⁶⁸ Disebut Informan II

⁶⁹ Wawancara dengan Cek Ima, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22september 2021

sangat berdampak terhadap penghasilan bagi para pelaku usaha toko pempek 26 Ilir Palembang.

Dari berbagai pernyataan tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.1
Perbedaan Penghasilan Dalam Satu Bulan

No	Nama Usaha	Omset sebelum Pandemi Covid-19	Omset pada saat pandemi Covid-19	Deskripsi
1	Pempek Sri	Rp. 10.000.000	Rp. 12.000.000	Penghasilan sehari sebelum pandemi bisamencapai 10 juta, sedangkan pada saat pandemi penghasilan dalam sehari tidak menentu
2	Pempek Cek Ima	Rp. 15.000.000	Rp. 16.000.000	Penghasilan sehari sebelum pandemi bisamencapai 15 juta, sedangkan pada saat pandemi penghasilan dalam sehari tidak menentu

Pada saat pandemi covid-19 seperti sekarang ini harus membuat para pelaku usaha melakukan berbagai strategi agar dapat bertahan dan bersaing dengan para pelaku usaha lainnya, tetapi berbeda hal dengan para pelaku usaha toko pempek 26 Ilir Palembang, seluruh informan yang peneliti wawancarai Hesti,

Umi, Cek Ima, Mustika, Felani dan Sri⁷⁰ menyebutkan bahwa tidak ada strategi khusus untuk bersaing dengan sesama penjual pempek di sekitaran 26 Ilir Palembang. Hesti, Umi, Cek Ima, Mustika, Felani dan Sri, mereka menyebutkan selama berjualan pempek disini tidak ada yang namanya bersaing dengan sesama penjual pempek di 26 Ilir Palembang ini, kalau rezeki itu sudah ada yang mengaturnya yaitu datangnya dari Allah Swt.⁷¹

Untuk dapat menjaring pangsa pasar dan konsumen memang sudah selayaknya para pelaku usaha lebih memahami peranan dunia digital atau penjualan dengan media online saat ini sangat memiliki peranan besar, ditengah kondisi dimana kita tidak dapat berpergiannamun dengan memanfaatkan media online maka masyarakat akan sangat mudah untuk memenuhi kebutuhannya, apalagi kitamelihat saat ini dunia digital sudah sangat digandrungi masyarakat luas.⁷² Mustika menjelaskan penggunaan media sosial sangat membantu dalam meningkatkan pendapatan usaha toko

⁷⁰ Disebut Informan I, II, III, IV, V, IV

⁷¹ Wawancara dengan Hesti, Umi, Cek Ima, Mustika, Felani dan Sri, Pengusaha Pempek 26Ilir, Wawancara pada tanggal 22 dan 24 september 2021

⁷² Husni Awali Dan Farida Rohmah, “*Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di TengahDampak Covid-19*” Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, Volume 2 Nomor 1, 2020. Hlm.2

pempek nya pada masa pandemi covid-19 ini.

“Penjualan pempek saya menurun ya karena kan orang tidak berani keluar rumah takut tertular virus corona, ya jadi saya inisiatif berjualan lewat media sosial, dan alhamdulillah ada peningkatan dari hasil jualan di media sosial”⁷³

Konsumen juga merasa sangat terbantu dengan adanya pelaku usaha toko pempek 26 Ilir yang berjualan dari online. Selain tidak perlu jauh-jauh mencari makanan diluar rumah, dan tanpa takut tertular virus Covid-19 juga.

Perempuan adalah kreator terkuat. Hal itu antara lain terbukti pada tangguhnya kaum perempuan dalam membangun dan mengembangkan berbagai macam bidang usaha (kewirausahaan atau *entrepreneurship*), terutama di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Perkembangan zaman makin menuntut partisipasi perempuan dalam membangun perekonomian rumah tangga, bahkan kemajuan bangsa. Dalam perekonomian yang tidak menentu pada saat ini, kaum hawa harus meningkatkan peran serta mereka. Dengan berwirausaha, kaum perempuan

⁷³ Wawancara dengan Mustika, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22september 2021

terlatih untuk berani mengambil risiko, bermental mandiri, serta berani memulai usaha tanpa diliputi rasa cemas sekalipun dalam kondisi yang tidak pasti. Berwirausaha juga mendorong kaum hawa untuk mewujudkan cita-cita kesetaraan gender. Hal ini seperti yang dikutip dalam jurnal Woman Preneur yaitu oleh Irma Sustika mengatakan bahwa peran perempuan dalam melakukan usaha itu memiliki berbagai peran penting, di antaranya:

1. Kreatif, Perempuan dinilai lebih jeli melihat peluang usaha, dan pandai melihat celah usaha dibandingkan dengan pria. Terkadang hal yang terterpikirkan oleh para pria dan dinilai merupakan langkah bisnis sepele, justru bisa mendatangkan keuntungan dan kesuksesan bila dilakukan oleh kaum perempuan.
2. Telaten, Perempuan lebih teliti dalam menjalankan bisnis. Hal-hal detail dalam bisnis seperti urusan packaging, labeling, atau hal kecil lainnya, sangat dipikirkan oleh perempuan sehingga membuat produknya menjadi lebih menarik, dan memiliki daya jual yang tinggi.
3. Tidak mudah putus asa Dalam berbisnis, perempuan dinilai

lebih tangguh dan tidak mudah putus asa ketika mengalami kegagalan. “Perempuan itu ibarat akar tumbuhan yang terus mencari cara untuk tumbuh dan sukses,” Ketika menghadapi kegagalan, perempuan memiliki daya juang yang tinggi dan lebih sabar untuk memulai segala sesuatunya dari bawah. Seringkali ketika menghadapi masalah PHK, perempuan lebih tangguh dalam mencari cara untuk bisa bertahan dan mengesampingkan gengsinya untuk memulai usahanya dari bawah dibanding pria.

4. Networking, Perempuan memiliki keunggulan dalam segi jaringan pemasaran, karena memiliki pergaulan yang luas, hal ini disebabkan perempuan memiliki kemampuan sosial dan mudah bergaul, sehingga lebih mudah untuk bisa menjangkau konsumen.

Sejalan dengan point yang terdapat pada jurnal Woman Preneur, para perempuan pelaku usaha toko pempek 26 Ilir Palembang memiliki peranan penting yang sama dalam point-point tersebut dalam meningkatkan pendapatan toko pempeknnya. Di dalam perspektif ekonomi syariah, khususnya dalam membina

perempuan agar dapat mengembangkan usahanya dengan konteks Qardhul Hasan, yaitu Qardhul Hasan merupakan salah satu ciri khas pembeda (tamayiz) antara lembaga keuangan Islam dengan Lembaga keuangan konvensional, yang mana di dalamnya terdapat misi sosial, di samping misi komersial. Qardhul Hasan masuk dalam akad tabarru'/gratuitous contract yaitu segala macam perjanjian yang menyangkut not-for profit transaction (transaksi nirlaba). Transaksi ini pada hakikatnya, bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersial. Akad tabarru' dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan.

B. Peran perempuan dalam bertahan pada toko pempek 26 Ilir Kota Palembang pada masa pandemi covid-19

Dari sisi peran serta perempuan dalam usaha kecil menengah, dapat diketahui bahwa etos kerja para perempuan sangat tinggi. Hal ini dibuktikan dengan hasil penelitian dimana para perempuan memiliki keinginan yang sangat besar untuk memberikan kontribusi dalam mensejahterakan keluarganya. Bahkan para perempuan menghendaki adanya pengurangan pengangguran. Dua hal ini mengisyaratkan bahwa para perempuan

tersebut memiliki kegigihan usaha yang tinggi dan perlu diberikan arahan dan wawasan yang benar dan tepat tentang bagaimana mengelola bisnis secara modern. Jika hal ini diberikan, para perempuan tersebut dapat menjadi pengusaha yang tangguh, dan dapat meningkatkan pendapatan usahanya sehingga menjadi maju.⁷⁴

Pandemi covid-19 ini banyak membuat para pelaku usaha khususnya pengusaha pempek mengalami kerugian, berbagai cara telah dilakukan agar dapat bertahan di tengah pandemi covid-19. Berbagai aturan yang diterapkan pemerintah Indonesia dalam mengatasi pandemi ini sangat berdampak bagi pengusaha khususnya pengusaha pempek, mulai dari menerapkan protokol kesehatan dengan menjaga jarak, tidak boleh makan di tempat dan membatasi kegiatan masyarakat.

Pengusaha pempek harus bisa menyesuaikan dengan keadaan yang tidak menentu agar usaha pempek dapat bertahan, berbagai macam cara dapat dilakukan tetapi dengan tetap mentaati aturan yang ada, sehingga semuanya dapat berjalan dengan

⁷⁴ Jurnal Equilibria Pendidikan Vol. 1, No. 1, 2016

lancar. Sebagai pengusaha jika terdapat kesulitan dalam menjalankan usaha akibat sepi pembeli hal yang perlu dilakukan adalah mengatur strategi penjualan. Seperti yang dilakukan Mustika Pempek Mustika dengan menurunkan harga pempek.

“awalnya itu sebelum pandemi ini harga pempek saya harga nya Rp 1.000, sekarang semenjak covid-19 ini jadi saya turunkan menjadi Rp 800”⁷⁵

Sama halnya dengan Mustika, strategi bertahan yang sama juga dilakukan oleh Cek Ima.

“susah ya jualan sekarang, berbagai cara sudah saya lakukan, kemarin sebelum sepi harga pempek saya Rp 1.000, sekarang sudah saya turunkan jadi Rp 800”⁷⁶

Kualitas rasa pempek harus dijaga agar pembeli tidak kecewa dan pindah ke toko lain, walaupun keadaan toko pempek lagi turun akibat pandemi. Para pelaku usaha pempek harus tetap bisa mencari jalan keluar yang lain tanpa menurunkan kualitas dari

⁷⁵ Ibu Mustika, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 24 september 2021

⁷⁶ Cek Ima, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22 September 2021.

rasa pempek nya sendiri.

Dalam bertahan di tengah pandemi informan yang bernama Mustika dan Cek Ima melakukan penurunan harga pempek, berbeda hal nya dengan Hesti dan Felani. Untuk dapat mempertahankan usaha toko pempeknya di tengah pandemi ini mereka mengubah bentuk pempek nya sedikit kecil dari ukuran normal, tetapi tetap dengan kualitas rasa yang sama dengan sebelumnya.

“yaa caranya agar toko saya dapat bertahan sih dengan mengecilkan ukuran pempek nya ya tapi untuk rasa pempek nya tetap sama seperti biasa nya ya”⁷⁷

“ukuran pempeknya aja kita kecilkan, untuk rasa pempek nya tetap normal ya agar para konsumen kita tidak kecewa”⁷⁸

Para pelaku usaha toko pempek 26 Ilir Palembang telah berusaha penuh agar dapat bertahan semaksimal mungkin, hal yang terpenting yang tidak harus dihilangkan dari para pelaku

⁷⁷ Wawancara dengan Hesti, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22september 2021

⁷⁸ Wawancara dengan Felani, Pengusaha Pempek 26 Ilir, Wawancara pada tanggal 22september 2021

usaha makanan terutama usaha toko pempek adalah kualitas dari rasa pempek tersebut agar para konsumen tidak merasa kecewa dan beralih ke toko pempek yang lain.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Dampak Pandemi Covid-19 terhadap pendapatan toko pempek 26 Ilir Kota Palembang

Dengan cepatnya penyebaran Covid-19, dampak perlambatan ekonomi global mulai dirasakan di dalam negeri. Banyak pelaku usaha meliburkan karyawannya bahkan menutup sementara usahanya. Salah satu penyebabnya adalah penurunan omzet penjualan. *Work from home* atau dikenal dengan singkatan WFH juga berpengaruh terhadap penurunan pendapatan. Pelaku usaha mengalami penurunan pendapatan yang drastis akibat penerapan *physical distancing* dan penerapan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Pembatasan aktivitas masyarakat berpengaruh pada aktivitas bisnis yang kemudian berimbas pada perekonomian. Kegiatan interaksi fisik antara sesama manusia menjadi berkurang dan membuat masyarakat mengurangi aktivitas ekonomi secara drastis.

Usaha mikro kecil dan menengah yang mampu bertahan di era pandemi covid-19 adalah usaha yang mampu mengadaptasikan bisnisnya dengan produk-produk inovasi. Demikian halnya dengan usaha toko pempek 26 Ilir Palembang yang mampu bertahan, hal ini dikarenakan sebagian pelaku usaha memanfaatkan penjualan melalui marketing digital. Pandemi covid-19 telah banyak mengubah kebiasaan masyarakat dalam berbagai aktivitas. Pandemi Covid-19 ini memberikan dampak yang membuat pelaku usaha toko pempek 26 Ilir Palembang kesulitan dalam melakukan penjualan pempek. Dampak yang mereka rasakan dengan adanya Pandemi Covid-19 ini adalah pada perubahan sistem penjualan. Mereka baru memulai bisnis online pada saat pandemi covid-19, guna meminimalisir untuk terkena penyakit Corona.

Ini sejalan dengan teori hirerarki kebutuhan manusia oleh Abraham Maslow yang menjelaskan mengenai fenomena perubahan sikap pada masyarakat ditengah pandemic Covid-19 saat ini. Dalam situasi pandemi yang tidak menentu ini, telah banyak fenomena di masyarakat yang tampak jelas dan sedang

fokus pada kebutuhan dasar yang utama yaitu kebutuhan untuk mempertahankan hidup secara fisik dan fisiologis, serta kebutuhan akan rasa aman, yaitu rasa aman seperti perlindungan dan kebebasan dari penyakit, takut dan cemas.

Pandemi covid-19 yang menyebabkan masyarakat harus terbiasa dengan keadaan yang baru dimana kegiatan sehari-hari yang dilakukan secara normal harus dialihkan secara online atau banyak menggunakan internet.

Keadaan pandemi covid-19 juga menyebabkan berbagai dampak pada para pelaku usaha toko pempek di 26 Ilir Palembang, salah satunya dimana ada yang mengalami penurunan penjualan bahkan ada yang mengalami kenaikan penjualan. Namun, keadaan seperti ini dimanfaatkan oleh salah satu atau beberapa pedagang pempek 26 Ilir dengan berbagai macam strategi yaitu dengan menurunkan harga dan ukuran pempek, agar pelanggan tetap membeli di toko pempek tersebut, tetapi ada juga yang tetap mempertahankan harga dan ukuran pempek, karena sudah memiliki pelanggan tetap dan kepercayaan dari pelanggan tersebut. Hal ini sesuai dengan

prinsip dalam jual beli islam dimana perdagangan yang dilandasi oleh nilai-nilai dasar agama yang menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan dalam berdagang.

Perdagangan yang adil dalam konsep islam adalah perdagangan yang tidak mendzalimi dan tidak dizalimi. Jual beli pada dasarnya bukan hanya ditujukan untuk memperoleh keuntungan semata, namun diharapkan dengan keuntungan dan keberkahan dapat menjadi pahala ibadah dalam mendekatkan diri kepada Allah Swt.

2. Strategi bisnis islam yang dilakukan oleh pelaku usaha toko pempek 26 Ilir Palembang untuk bertahan dalam sektor bisnisnya selamamasa pandemi Covid-19

Dalam Islam tujuan dalam memasarkan produk secara Islami adalah dengan pengukuran yang bersandarkan pada kebenaran, kejujuran, keikhlasan, dan saling memberi manfaat antara satu dengan yang lain. Kejujuran dalam kegiatan bisnis merupakan hal yang terpenting yang harus diketahui sebagai landasan dalam ekonomi Islam. Pengembangan industri rumahan kerupuk/kemplang ini memiliki pola dan alur pemasaran islami.

Strategi pemasaran islami menjadi landasan operasional dalam meraih pasar yang dituju, adapun strategi yang dijalankan dalam pemasaran UMKM kerupuk/kemplang ini mencakup beberapa hal:

a. Produk

Jika dilihat dalam perspektif syariah, suatu produk yang akan dipasarkan atau ditukarkan haruslah produk memiliki mutu atau kualitas yang terbaik, bukan sebaliknya demi mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya untuk laku menurunkan kualitas suatu produk. Kualitas mutu produk yang akan dipasarkan itu juga harus mendapat persetujuan bersama antara kedua belah pihak, antara penjual dan pembeli produk tersebut. Dalam suatu hadis disebutkan: “Hakim bin Nazam berkata: Nabi bersabda, “Penjual dan pembeli memiliki hak pilih sama sebelum berpisah. Apabila mereka jujur dan mau menerangkan (keadaan barang), mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Dan jika mereka bohong dan menutupi (cacat barang), akan dihapuslah keberkahan jual beli mereka.” (HR. Al.Bukhari)

Berdasarkan hasil penelitian, pempek yang dibuat

berdasarkan kesukaan konsumen dan memiliki cita rasa yang enak sehingga konsumen tertarik untuk membelinya. Dalam pembuatan pempek produk yang dihasilkan benar-benar teliti mulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas dan sehat sampai pengolahan hingga menghasilkan produk siap jual, supaya pempek yang dihasilkan berkualitas bagus.

b. Harga

Penetapan harga dalam perspektif syariah tidaklah terlalu rumit, dasar penetapan harga tertumpu pada besaran nilai atau harga suatu produk yang tidak boleh ditetapkan dengan berlipat-liput besarnya, setelah dikurangi biaya produksi.

Strategi penetapan harga pempek disesuaikan dengan perhitungan modal yang dikeluarkan. Tapi selain itu pelaku usaha juga memberikan potongan harga jika ada konsumen yang membeli dalam jumlah banyak. Penetapan harga yang ditawarkan tersebut menjadi salah satu bentuk usaha dan upaya untuk memperkenalkan produk pempek dipasaran. Dalam memasarkan produknya, pengusaha pempek ini tidak mengambil untung yang banyak karena kegiatan usaha tidak semata mata mengejar

keuntungan yang besar tapi mengejar keuntungan yang wajar saja. Hal ini tercermin dari patokan harga yang diberikan pada para pelanggannya adalah rata-rata bisa terjangkau bahkan ada keuntungan lagi yang bisa diperoleh para pelanggan ketika menjualnya ke konsumen secara langsung.

c. Promosi

Sebelumnya, promosi yang dilakukan untuk memperkenalkan produk pempek dilakukan dengan menggunakan bauran promosi *personal selling* yaitu dengan mempromosikan langsung secara manual kepada masyarakat mengenai produk pempek agar produk ini dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas. Hal ini dilakukan untuk menjaga hubungan dengan pelanggan sehingga mampu menghasilkan keuntungan finansial. Para pelaku usaha harus menghindari dalam melakukan promosi palsu yang bertujuan menarik perhatian pembeli dan mendorongnya untuk membeli. Pada proses marketing, jual beli harus berdasarkan etika Islam.

Pandemi covid-19 telah banyak mengubah kebiasaan masyarakat dalam berbagai aktivitas, termasuk bagi pelaku usaha dalam melakukan promosi. Para penjual mau tidak mau harus

beralih strategi baru untuk mengikuti perkembangan pola konsumsi masyarakat kearah digital dan mengubah kebiasaan masyarakat untuk belanja secara online. Di tengah pandemi saat ini penjualan yang bersifat datang langsung ke toko mengalami penurunan penjualan., dengan ini *E-commerce* merupakan salahsatu strategi guna meningkatkan penjualan produk yang berbasis online, bisa di kerjakan kapan saja dan dimana saja serta dapat menghemat waktu.