



## Peranan Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Perspektif Ekonomi

Agnes Yolanda <sup>1</sup>, Arista Khairunnisa <sup>2</sup>, Syafri Yanto<sup>3</sup>, Dita Afrina<sup>4</sup>, Diva<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Prodi Ekonomi syariah, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah Nahdlatul Ulama Bengkulu, Indonesia

<sup>2</sup> Prodi Ekonomi syariah, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah Nahdlatul Ulama Bengkulu, Indonesia.

<sup>3</sup> Prodi Perbankan syariah, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah Nahdlatul Ulama Bengkulu, Indonesia.

<sup>4</sup> Prodi Manajemen Bisnis, Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Bojonegoro, Indonesia

<sup>1</sup> [agnes@stiesnu-bengkulu.ac.id](mailto:agnes@stiesnu-bengkulu.ac.id)

<sup>2</sup> [arista\\_khairunnisa@stiesnu-bengkulu.ac.id](mailto:arista_khairunnisa@stiesnu-bengkulu.ac.id)

<sup>3</sup> [syafri@stiesnu-bengkulu.ac.id](mailto:syafri@stiesnu-bengkulu.ac.id)

<sup>4</sup> [ditaafrina74@gmail.com](mailto:ditaafrina74@gmail.com)

<sup>5</sup> [nadanadhiva1@gmail.com](mailto:nadanadhiva1@gmail.com)

### ARTICLE INFO

### ABSTRACT

#### Keywords:

Internal Control System;  
Investment Funds;  
Tafakul Insurance;

The purpose of this research was describe the role of product quality in increasing the effectiveness of sales from an syariah economic perspective (a case study of the Nova rice store, Padang Tepong Village, Ulumusi District, Empat Lawang Regency). This research was a qualitative descriptive research that describes two aspects of the problem formulation, namely the role of product quality in increasing sales effectiveness and improving product quality in increasing sales effectiveness from a sharia economic perspective. Research data obtained by conducting observations, interviews, and documentation studies. Data analysis techniques were carried out in stages: data collection, data reduction, data presentation, drawing conclusions. The results of the research showed that: (1) Based on the results of the research it could be concluded that the role of product quality at the Nova rice store, Padang Tepong Village, Ulu Musi District, Empat Lawang Regency could increase the effectiveness of sales, this could be seen from the number of buyers' interest and buyer satisfaction with the quality of the product (rice) in the Nova rice shop, (2) According to an Islamic Economic review, product quality at the Nova rice shop was in accordance with sharia values, maintaining product cleanliness and not selling products that have not been sold for a long time, so that product quality was maintained and of course making products marketed become superior products in accordance with the needs and desires of buyers.

### PENDAHULUAN

Keadaan ekonomi di era globalisasi mampu menciptakan persaingan bisnis yang semakin erat. Produsen yang akan menjual produknya, berupa barang dan jasa harus mampu memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan para konsumennya, sehingga bisa memberikan nilai yang lebih baik dari pada pesaingnya. Produsen harus bisa lebih inovatif serta kreatif dalam proses memasarkan produk yang dijual agar calon konsumen dapat tertarik membeli

produk yang ditawarkannya. Sebagaimana pemikiran Supranto yang menyatakan bahwasannya produsen harus mencoba mempengaruhi konsumen dengan segala cara agar konsumen bersedia memberi produk yang ditawarkannya, karena pada prinsipnya konsumen yang menolak pada hari ini belum tentu menolak hari berikutnya, yang diakibatkan adanya timbul persaingan dalam menawarkan produk-produk yang berkualitas yang mampu bersaing di pasaran. (Mahrinasari, 2018)

Berdasarkan tingkat kehidupan masyarakat yang semakin meningkat, maka hal tersebut dapat berpengaruh terhadap kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat juga. Hal ini membawa pengaruh terhadap perilaku mereka dalam memilih barang yang mereka beli ataupun yang mereka anggap paling sesuai dan benar-benar dapat memenuhi kebutuhan terlebih dahulu dari keinginan mereka. Kebutuhan terdiri dari kebutuhan primer, kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier. (Kurniawan, 2017)

Kebutuhan primer adalah kebutuhan yang tidak bisa digantikan atau dapat dikatakan sebagai kebutuhan utama, yang diantaranya sandang (pakaian), pangan (makanan dan minuman), dan papan (rumah). Kebutuhan pangan sangat diperhatikan untuk setiap harinya, salah satu bentuk kebutuhan pangan yaitu beras, karena beras adalah makanan pokok masyarakat Indonesia. Komoditas ini dikatakan komoditas yang strategis karena dapat mempengaruhi seluruh kebijakan dalam suatu negara. (Fitra, 2021)

Penduduk Indonesia setiap tahunnya semakin meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penduduknya. Kebutuhan konsumen akan beras berbeda-beda antara konsumen satu dengan konsumen lainnya. Dengan demikian peranan kualitas produk sangat penting dalam menjalankan bisnis untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Peningkatan kualitas produk dilihat dari tampilan produk, proses produksi dan konsistensi rasa selalu diutamakan dan terus ditingkatkan, kualitas produk yang diterapkan dengan baik akan memberikan kesan yang tidak terlupakan oleh konsumen. (Purnomo, 2016)

Memberikan kualitas yang baik akan mengaju pada tingkat kepuasan konsumen yang pastinya konsumen akan datang kembali. Dalam hal ini menjaga kualitas produk merupakan suatu hal yang penting bagi penjual untuk memberikan identitas atau ciri pada produknya sehingga konsumen dapat mengenali produk tersebut dan dengan demikian penjualan akan terus mengalami peningkatan. (Yuliawan, 2016)

Menurut Islam produk konsumen adalah berdaya guna, materi yang dapat dikonsumsi yang bermanfaat yang bernilai guna, yang menghasilkan perbaikan material, moral, spiritual bagi konsumen. Sesuatu yang tidak berdaya guna dan dilarang dalam Islam bukan merupakan produk dalam pengertian Islam. Firman Allah swt dalam Al-Quran Surat Al-Baqarah ayat 168 sebagai Wahai manusia, makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu. (Hasyim, 2019)

Berdasarkan ayat di atas, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk adalah syarat yang wajib diterapkan oleh produsen muslim dalam memproses produknya dan meraih keuntungan setinggi mungkin dengan biaya serendah mungkin. Betungan adalah salah satu kelurahan yang berada di provinsi Kota Bengkulu, Indonesia. Betungan adalah kelurahan yang berada diperbatasan Bengkulu Selatan atau Seluma, yang mayoritas mata pencariannya menjual kebutuhan rumah tangga atau toko kelontong. Toko makmur merupakan salah satu toko beras yang berada di Betungan. Toko beras ini berdiri sejak tahun 2019 dan toko beras ini merupakan toko beras yang ramai pengunjung atau pembeli, dalam hal ini toko beras makmur selalu mengutamakan kualitas produk yang dipasarkannya.

Dari hasil pengamatan dilapangan (observasi awal) terdapat beberapa jenis kualitas beras yang dipasarkannya, dalam hal ini tentunya disesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan konsumen. Adapun data yang didapatkan berdasarkan kualitas produk yang dijual, yaitu dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 1.1 Kualitas Produk Toko Beras Nova**

<b>Indikator Produk</b>	<b>Jenis Produk</b>	<b>Kualitas Produk</b>	<b>Jumlah Produk Terjual/Bulan</b>
<b>Warna, Bau, Tekstur, dan Rasa</b>	Beras Lampung	1	3 ton (3000 kg)
	Beras Pasemah	2	2,5 ton (2500 kg)
	Beras Lebong	3	± 500 kg

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwasanya terdapat tiga jenis kualitas produk yang dipasarkan pada toko beras Makmur, yang mana masing masing jenis beras tersebut memiliki kualitas yang berbeda-beda, beras kualitas 1 (berasLampung) lebih banyak diminati masyarakat dibandingkan dengan beras kualitas 2 (beras Pasemah) namun beras kualitas 2 (beras Pasemah) ini lebih banyak dimintai dibandingkan dengan beras kualitas 3 (beras Lebong) yang mana beras lebong ini lebih sedikit diminati masyarakat dibandingkan kualitas 1 dan 2.

Berdasarkan penjelasan di atas, dalam hal ini dapat disimpulkan bahwasanya masyarakat Betungan dan sekitarnya lebih meminati beras Lampung, kedua beras Pasemah, dan ke tiga beras Lebong. Beras kualitas 1 (beras Lampung) dari segi kualitasnya lebih baik dibandingkan dengan beras kualitas 2 dan 3 hal ini dikarenakan beras lampung lebih bersih, putih dan lembut (beras pulen), beras kualitas 2 (beras Pasemah) pada dasarnya hampir sama dengan beras lampung putih, lembut (beras pulen), namun kurang bersih dikarenakan masih banyak terdapat batu, dedak dan beberapa padi (atah) didalamnya sedangkan beras kualitas 3 (beras Lebong) kualitasnya lebih rendah dari beras kualitas 1 dan 2 dikarenakan beras Lebong warnanya agak kecoklatan, teksturnya agak keras dan juga kurang bersih samahalnya dengan beras pasemah.

Namun dengan demikian toko beras Makmur tetap saja ramai pembeli dibandingkan dengan toko beras lainnya yang ada di sekitaran Desa Padang Tepong, bahkan pembeli tidak hanya warga Desa Padang Tepong Saja namun ada beberapa yang datang dari luar daerah. Berdasarkan data diatas maka dalam

hal ini toko beras Makmur terus meningkatkan kualitas produk yang dipasarkannya agar dapat meningkatkan efektivitas penjualannya tentunya sesuai dengan syariat islam. Salah satu indikator bahwa suatu produk sukses atau tidak dipasar adalah seberapa jauh efektivitas beli konsumen terhadap produk tersebut.

## **METODE**

Penelitian ini dilaksanakan kurang lebih 3 bulan pada bulan Juli-September 2023. Tempat atau penelitian dilaksanakan di Toko Beras Makmur Kelurahan Betungan Kecamatan Selebar. Alasan memilih lokasi penelitian ini diakrenakan toko beras makmur terus meningkatkan kualitas produk yang dipasarkannya agar dapat meningkatkan efektivitas penjualannya tentunya sesuai dengan syariat islam.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian yang dilakukan di tempat pengambilan sampel secara langsung. Dalam pelaksanaan penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, karena nantinya data yang dikumpulkan dan dianalisis lebih bersifat kualitatif. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui peranan kualitas produk dalam meningkatkan efektivitas penjualan di toko beras Makmur Kelurahan Betungan, Kecamatan Selebar Kota Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam.

Penetapan fokus pada penelitian ini disesuaikan dengan rumusan masalah yang telah ditetapkan. Permasalahan yang ditentukan sebelumnya merupakan pedoman dalam menentukan fokus penelitian. Dengan adanya fokus penelitian ini menjadi tujuan dari penelitian ini juga.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi keandalan, daya tahan, ketepatan, kemudahan operasi dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya. Efektivitas adalah suatu kehendak yang mengandung pengertian yang mengenai terjadinya suatu efek atau akibat yang dikehendaki, maka orang tersebut dikatakan efektif atau menimbulkan akibat sebagaimana yang dikehendaki. Efektivitas berhasil bila sasaran yang telah ditetapkan berhasil dengan tujuan tertentu.

Efektivitas penjualan ditentukan oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh individu tenaga penjual. Efektivitas penjualan menurut Feinberg dimaknai sebagai ringkasan evaluasi dari keseluruhan kinerja perusahaan. Efektifitas penjualan dan kinerja tenaga penjualan merupakan konstruk yang berbeda secara konseptual, walaupun berhubungan.

Agar mencapai kualitas produk yang diinginkan maka harus diperlukan efektivitas penjualan. Hal ini bertujuan untuk menjaga agar produk yang dihasilkan bisa memenuhi standar yang sudah ditetapkan sehingga konsumen tidak akan kehilangan kepercayaan terhadap produk yang bersangkutan.

### **Peranan Kualitas Produk dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan**

Kualitas produk merupakan hal-hal yang terkait didalam produk itu sendiri, dalam hal ini peranan kualitas produk sangat penting untuk meningkatkan

efektifitas penjualan. Beberapa alat yang digunakan oleh pemilik toko beras makmur guna untuk menjaga kualitas produk yang mereka miliki serta menjaga konsistensi produk mereka dan tentunya menjaga kepercayaan masyarakat dan atau kepercayaan terhadap pelanggan-pelanggan mereka. (Tina, 2017)

Berdasarkan dari beberapa pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa peranan kualitas produk sangat penting dalam meningkatkan efektivitas penjualan, berbagai cara dapat dilakukan untuk mempertahankan kualitas produk dan meningkatkan penjualan, seperti halnya membersihkan produk (beras) dengan alat, sehingga beras yang dipasarkan sudah dalam keadaan benar-benar bersih dan pembeli merasa puas, hal lainnya menjaga konsistensi produk dan pelayanan juga dapat menunjang meningkatkan efektivitas penjualan.

### **Peranan Kualitas Produk dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Perspektif Ekonomi Syariah**

Dalam meningkatkan penjualan kita selalu mengacu pada panutan terbaik yakni Nabi Muhammad SAW, beliau dikenal sebagai pedagang yang sangat jujur. Oleh karena itu toko beras ini menggunakan segmentasi dan target yang dipraktikkan oleh Nabi Muhammad SAW, tatkala beliau berdagang ke Negeri Syam yang memperhatikan positioning yang Islami, bauran pemasaran yang di dalamnya meliputi produk dengan bahan baru dan berkualitas. (Fitrahuljannah, 2023)

Dengan adanya strategi kualitas produk akan tetap terjaga karena selalu habis terjual dalam waktu yang cepat, yang artinya jika produk (beras) tersebut tidak terjual dengan cepat maka semakin lama tersimpan maka kualitas berasnya akan semakin memburuk, yang dapat mengakibatkan minat pembeli menurun dan menjadikan beras tersebut tidak layak dimakan.

Banyaknya pembeli bahkan sering melakukan pembelian ulang, selain karena warna, tekstur dan rasa berasnya dan juga karena produknya berkualitas, melainkan karena strategi pemasaran yang diterapkan senantiasa menanamkan nilai-nilai keislaman, juga keyakinan yang kokoh kepada Sang Maha Pemberi Rezeki, khususnya mencontoh cara Nabi Muhammad SAW, dalam berbisnis dengan sifat *siddiq*, *amanah*, *fathanah*, dan *tabligh*, serta senantiasa memprioritaskan kualitas produk dan selalu berinovasi memenuhi kebutuhan pasar, mengedepankan proses dan pengolahan produksi yang terjamin kehalalan dan kebersihannya.

Melalui Al-Quar'an tersebut, Allah SWT memerintahkan kita semua umat manusia agar memakan makanan yang halal lagi baik. Kata halalan (yang dibolehkan Allah SWT) diberikan kata sifat *thayyiban*, artinya makanan yang berguna bagi tubuh, tidak merusak, tidak menjijikkan, enak tidak kadaluarsa dan tidak bertentangan dengan perintah Allah SWT karena diharamkan sehingga kata *thayyiban* menjadi illah (alasan) dihalalkan sesuatu, dan diayat kedua dijelsakan bahwa sifat jujur ini sangatlah dibutuhkan karena produk yang dipasarkan itu

harus berdasarkan kejujuran, produk itu harus benar-benar bahan baru, bersifat halal untuk digunakan.

Dari berbagai penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa toko beras Nova telah menjalankan usahanya memiliki karakteristik yang Islami dengan tidak hanya mencari dari segi duniawi saja (material), tapi bagaimana usaha tersebut bisa menjadi sarana mendekatkan diri pada Allah Subhanahu Wa Ta'ala.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan Analisis Peranan Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Perspektif Ekonomi Syariah di Betungan Kelurahan Betungan Kecamatan Selebar yang telah disampaikan dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Berdasarkan dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa peranan kualitas produk di toko beras makmur Kelurahan Betungan Kecamatan Selebar Kota Bengkulu dapat meningkatkan efektivitas penjualan, hal ini dapat dilihat dari banyaknya minat pembeli dan kepuasan pembeli terhadap produk (beras) yang ada di toko beras makmur.
2. Menurut tinjauan Ekonomi Islam kualitas produk pada toko beras Makmur sesuai dengan nilai-nilai syariah, karena kualitas produk yang telah pasarkan sudah sesuai dengan ketentuan syariat Islam, yaitu menjaga kebersihan produk dan tidak menjual produk (beras) yang kotor dan atau beras yang sudah lama tidak terjual.

## **REFERENSI**

- Fitra, Zyaul, Nevi Hasnita, And Jalaluddin Jalaluddin. 2021. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Belanja Konsumen Remaja Banda Aceh Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. Ekobis Syariah.
- Fitrahuljannah, Fitrahuljannah. 2021. Perspektif Syariah Dalam Manajemen Bisnis (Studi Toko Beras Palawija Kota Palopo). Diss. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Palopo.
- Hasyim, Arnald. 2019. Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Motor Matic Honda Serta Tinjauannya Dari Sudut Pandang Islam:(Studi Kasus Pengguna Motor Matic Honda Pada Mahasiswa/I Fakultas Ekonomi Universitas Yarsi). Diss. Universitas Yarsi.
- Kurniawan, Chandra. 2017. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Ekonomi Pada Mahasiswa. Jurnal Media Wahana Ekonomika.
- Mahrinasari. 2018. Urgensi Strategi Pemasaran Dalam Upaya Pemberdayaan Usaha Kecil Yang Berdaya Saing Di Era Globalisasi.

- Purnomo, Eko. 2016. Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Minat Beli Konsumen Dalam Membeli Beras Lokal (Studi Kasus Desa Rambah Utama). Diss. Universitas Pasir Pengaraian.
- Tina, Maria Agus. 2017. Kajian Efektivitas Penggunaan Private Label Untuk Meningkatkan Penjualan Toko/Ritel." *Competence: Journal Of Management Studies*.
- Yuliawan, Eko, And Mbayak Ginting. 2016. Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Pt Bank Mandiri Cabang Medan Balai Kota. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*.