

## **STRATEGI PEMASARAN PISANG CAVENDISH DI DUKUH GAYAM DESA KEDUNGWUNGU KECAMATAN TODANAN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

Eva Dyah Ayu, Arim Irsyadulloh Albin Jaya, Agus Susanto  
Ekonomi Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Khozinatul Ulum Blora,  
Jl. Mr. Iskandar No.42 Mlangsen, Kec. Blora Kota, Kabupaten Blora  
Email : [ayueva207@gmail.com](mailto:ayueva207@gmail.com), [arimirsyadulloh.albinjaya@gmail.com](mailto:arimirsyadulloh.albinjaya@gmail.com),  
[agus.svsanto@gmail.com](mailto:agus.svsanto@gmail.com)

### **Abstract**

*A marketing strategy is a statement (either implicitly or explicitly) about how a brand or product line achieves its goals. Strategy Cavendish banana marketing in Dukuh Gayam is distributed to PT. Mulya Agri Jaya Jakarta, which already has a ripening tool (banana peel yellowing) which flowed by ethylene gas so that the fruit looks smooth, attractive and has a selling price tall one. What is the view of Islamic economics on substance use? chemical in fruits, whether the ethylene gas is harmful or not. Strategy Cavendish banana marketing should be done in a way that the seller gives a detailed explanation of the content contained in Cavendish bananas.*

*This study aims (I) to find out and describe how is the Cavendish banana marketing strategy in Gayam Hamlet, Kedungwungu Village, District Todanan. (II) To find out and describe how the view Islamic economics on the Cavendish banana business process in Gayam Hamlet, Kedungwungu Village, District Todanan. This research uses a qualitative approach with the type of research field research. Data collection techniques used is the method of observation, interviews, and documentation. Analysis technique data includes (I) data collection. (II) Reducing data. (III) Presentation of data and the last (IV) With drawal and verification of data.*

*The results showed that: (I) Banana marketing strategy cavendish in Dukuh Gayam includes 4Ps, namely 1) Product, Mr. Hairul Anwar have a way of cultivating Cavendish bananas to achieve a high weight ideal and has a high selling price by paying attention to planning, land management, up to maintenance; 2) Place, place Cavendish banana distribution was deposited to PT. Mulya Raya Agri Jaya; 3) Promotion, promotion is done in two ways, namely online (Website, Facebook, and Instagram) and offline, establish communication with fruit distributors who has a system of ripening facilities and a sales network; and 4) Price, length and level of smoothness of Cavendish bananas can affect prices and levels of different types such as Cavendish bananas grade A, B and C. (II) The ripening process in the view of Islamic economics is permissible and not including the use of hazardous chemicals in food. Due to gas ethylene has been proven to be harmless, the use of ethylene gas is still safe so far. Because the ethylene gas used when ripening bananas will evaporate automatically if the ethylene gas runs out and is only used on banana peels not on the banana flesh and does not include buying and selling gharar.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, Cavendish Banana, Islamic Economic Perspective*

### Abstrak

Strategi pemasaran adalah pernyataan (baik secara implisit maupun eksplisit) mengenai bagaimana sebuah merek atau lini produk mencapai tujuannya. Strategi pemasaran pisang cavendish di Dukuh Gayam didistribusikan ke PT. Mulya Agri Jaya Jakarta yang sudah memiliki alat repening (penguning kulit pisang) yang dialiri oleh gas etilen agar buah tampak mulus, menarik dan memiliki harga jual yang tinggi. Bagaimanakah pandangan ekonomi Islam tentang penggunaan zat kimia pada buah-buahan, apakah gas etilen tersebut berbahaya atau tidak. Strategi pemasaran pisang cavendish sebaiknya dilakukan dengan cara penjual memberikan penjelasan yang detail tentang kandungan yang terdapat dalam pisang cavendish.

Penelitian ini bertujuan (I) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana strategi pemasaran pisang cavendish Di Dk. Gayam, Ds. Kedungwungu, Kec. Todanan. (II) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap proses bisnis pisang cavendish di Dk. Gayam, Ds. Kedungwungu, Kec. Todanan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian field research. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data meliputi (I) Pengumpulan data. (II) Mereduksi data. (III) Penyajian data dan yang terakhir (IV) Penarikan dan verifikasi data.

Hasil penelitian menghasilkan bahwa: (I) Strategi pemasaran pisang cavendish di Dukuh Gayam meliputi 7P yaitu 1) *Product*, Bapak Hairul Anwar mempunyai cara untuk pembudidayaan pisang cavendish agar mencapai berat yang ideal dan mempunyai harga jual yang tinggi dengan cara memperhatikan perencanaan, pengolahan lahan, sampai dengan perawatan; 2) *Place*, tempat pendistribusian pisang cavendish di setorkan ke PT. Mulya Raya Agri Jaya; 3) *Promotion*, promosi dilakukan dengan dua cara yaitu *online* (*Website, Facebook, dan Instagram*) dan *offline*, menjalin komunikasi dengan distributor buah yang mempunyai fasilitas repening dan jaringan penjualan yang sudah tersistem dan; 4) *Price*, panjang dan tingkat kemulusan buah pisang cavendish dapat mempengaruhi harga dan tingkatan jenis yang berbeda seperti ada pisang cavendish grade A, B dan C; 5) *People*, menempatkan pegawai sesuai dengan *Skill*; 6) *Process*, pelayanan yang prima kepada pembeli; 7) *Phisycal Evidence*, tempat usaha yang menarik minat pembeli. (II) Proses ripening dalam pandangan ekonomi Islam diperbolehkan dan tidak termasuk penggunaan bahan kimia berbahaya pada makanan. Dikarenakan gas etilen dibuktikan tidak berbahaya, penggunaan gas etilen sejauh ini masih aman. Karena gas etilen yang digunakan pada saat pemeraman pisang akan menguap secara otomatis jika gas etilen habis dan hanya digunakan pada kulit buah pisang bukan pada buah daging pisangnya dan tidak termasuk jual beli gharar.

**Kata Kunci** : Strategi Pemasaran, Pisang Cavendish, Perspektif Ekonomi Islam

## A. Pendahuluan

Beberapa literatur menyebutkan bahwa pisang adalah tanaman asli Indonesia yang termasuk tanaman dari kawasan Asia Tenggara.<sup>1</sup> Hal ini dibuktikan dengan banyaknya jenis pisang yang tumbuh diberbagai hutan di pulau Indonesia. Sejak zaman dahulu, pisang telah populer diseluruh lapisan masyarakat Indonesia. Selain tumbuh sebagai tanaman liar, tanaman pisang juga banyak dibudidayakan oleh masyarakat. Jenis pisang memiliki nama tersendiri dan diklasifikasikan berdasarkan kekhasan masing-masing. Menurut Rusbandi berbagai tanaman pisang yang diusahakan petani dapat digolongkan menjadi tiga yaitu: (1) *Musa nana (Musa cavendishii Lamb)*, berasal dari China; (2) *Musa paradisiaca Normalis*, seperti kepok, gajih, dan lain-lain; (3) *Musa paradisiaca war. Sapiantum*, seperti ambon, raja susu, emas dll.<sup>2</sup>

Masyarakat Indonesia gemar sekali mengkonsumsi pisang, baik dari kalangan bawah maupun kalangan atas. Selain karena mudah didapat dan harganya terjangkau, buah pisang juga mengandung gizi tinggi, sebagai sumber vitamin, mineral dan juga karbohidrat. Bahkan oleh beberapa ahli kesehatan menyarankan untuk mengkonsumsi buah ini sebagai makanan diet pengganti karbohidrat yang biasanya dipenuhi oleh nasi. Banyak manfaat pisang cavendish, diantaranya adalah menyehatkan jantung dan ginjal, mengontrol tekanan darah, sebagai sumber energi, menjaga kesehatan otot dan syaraf, melancarkan pencernaan. Kandungan nutrisi pada buah pisang seperti serat dan vitamin A, B, dan C, dapat membantu memperlancar sistem metabolisme tubuh, meningkatkan daya tahan tubuh dari radikal bebas, serta menjaga kondisi tetap kenyang dalam waktu lama.<sup>3</sup>

Pisang jenis cavendish telah berkembang pesat terutama untuk tanaman perkebunan. Sementara tanaman rakyat yang umumnya sebagai tanaman pekarangan

---

<sup>1</sup>Wahyu Ni'maturrohman, *Pemanfaatan Limbah Kulit Buah Pisang Kepok (Musa paradisiaca) sebagai Bahan Dasar Pembuatan Cuka Organik dengan Penambahan Acetobacter aceti dengan Konsentrasi yang Berbeda*, diunduh dari [http://eprints.ums.ac.id/29819/20/naskah\\_publicasi.pdf](http://eprints.ums.ac.id/29819/20/naskah_publicasi.pdf), pada tanggal 10 Juni 2021, pukul 15.45 WIB.

<sup>2</sup>Ika Rochdjatun Satrahidayat dan Syamsuddin Djauhari, *Studi Introduksi Pisang Cavendish dan Hama Penyakitnya*, (Malang: Universitas Brawijaya Press), Hlm. 16.

<sup>3</sup>Ketty Suketi dkk, *Pengelolaan Perkebunan Pisang Cavendish Komersial di Lampung Tengah, Lampung*, diunduh dari <https://journal.ipb.ac.id/index.php/bulagron/article/download/24650/16060/>, pada tanggal 10 Juni 2021, pukul 15.51 WIB.

lebih didominasi jenis pisang raja, pisang ambon, atau tanduk. Asalnya jenis pisang cavendish merupakan kultivar pisang yang dikembangkan di Vietnam dan China, yang mana sekarang telah meluas hampir di setiap perkebunan pisang. Dalam rangka meningkatkan produktifitas lahan pertanian, baik pekarangan maupun tegalan, para petani Indonesia perlu merespon perkembangan yang pesat tersebut. Perkembangan ini tentunya didasarkan pada saat panen (sekitar 1.8-2.4 m), daunnya lebar dengan tangkainya pendek, buahnya pendek sehingga memudahkan dalam panen, di samping rasa dan bentuknya menarik, hasil pertandannya juga bisa mencapai 90 buah.<sup>4</sup>

Jenis cavendish disebut pula pisang Cina, pisang kenari, *blue honkom* (Thailand), *malinda* (Afrika Timur), *Comeyeme* (Afrika Barat), dan *Caturra* (Brazil). Jenis ini relatif kecil (pendek), kulit buah tebal sehingga mudah dikelola dalam pengangkutan dan juga relatif tahan terhadap penyakit layu Panama, namun kurang tahan terhadap penyakit daun.<sup>5</sup>

Pemasaran pisang cavendish sebenarnya berpotensi dalam negeri dengan strategi membuat produk di lahan perkebunan yang bagus agar diterima di pasar lokal atau dengan membandingkan produk buah impor untuk dijadikan pemicu, mulai dari pengolahan lahanmbajakan, pengairan dan pemupukan. Pemasaran buah pisang tidak terlalu sulit karena memiliki pangsa pasar yang luas diberbagai tempat. Faktor yang penting dalam pemasaran buah pisang adalah perolehan harga jual yang tinggi.<sup>6</sup>

Dilihat dari keanekaragaman komoditas di Indonesia, pengembangan usaha dalam sektor agribisnis dapat pangsa pasar yang menjanjikan terutama buah pisang.<sup>7</sup> Usaha tani pisang di Indonesia sebagian besar dilakukan petani dalam skala kecil pada lahan tegalan dan pekarangan. Ditinjau dari aspek ekonomi keluarga, tanaman pisang menyediakan sejumlah pendapatan secara kontinue sepanjang tahun.<sup>8</sup> Di

---

<sup>4</sup> Ika Rochdjatun Satrahidayat dan Syamsuddin Djauhari, *Studi Introduksi Pisang Cavendish....*, Hal. 23.

<sup>5</sup> Ika Rochdjatun Satrahidayat dan Syamsuddin Djauhari, *Studi Introduksi Pisang Cavendish....*, Hal. 16.

<sup>6</sup> Bambang Cahyono, *Sukses Budidaya Pisang di Pekarangan dan Perkebunan*, (Yogyakarta: Lily Publisher, 2016), Hlm. 110.

<sup>7</sup> Ika Rochdjatun Satrahidayat dan Syamsuddin Djauhari, *Studi Introduksi Pisang Cavendish....*, Hlm. 02.

<sup>8</sup> Ika Rochdjatun Satrahidayat dan Syamsuddin Djauhari, *Studi Introduksi Pisang Cavendish....*, Hlm. 29.

sektor hortikultura pada tanaman buah pisang sangat memungkinkan pemilihan komoditas baik untuk pasar domestik maupun ekspor.<sup>9</sup> Tanaman pisang dibudidayakan secara intensif dengan menerapkan teknologi yang benar dapat memberikan keuntungan yang tinggi dan mampu bersaing dengan tanaman lainnya. Pisang menjadi komoditas ekspor yang dapat memberikan sumbangan devisa yang cukup tinggi.<sup>10</sup>

Pisang cavendish dikembangkan dengan metode kultur jaringan yang dianggap lebih unggul dibandingkan dengan bibit dari anakan. Kelebihan dari bibit menggunakan hasil kultur jaringan terbebas dari penyakit layu moko dampak *Pseudomonas solanacearum* dan layu panama dampak *Fusarium oxysporum cubense*.<sup>11</sup> Pisang merupakan salah satu tanaman yang tidak mengenal musim dan banyak ditanam masyarakat, dan hanya ditanam di lahan pekarangan tanaman pisang bisa tumbuh. Jadi untuk menanam pisang sangat mudah karena tidak menunggu musim dan bisa dipekarangan langsung.

Perbedaan pisang cavendish dengan pisang ambon. adalah pisang cavendish memiliki penampilan serupa, baik dari segi bentuk, ukuran, cita rasa, maupun aroma. Tetapi beberapa orang berpendapat bahwa pisang ambon memiliki cita rasa lebih manis dibandingkan jenis pisang cavendish. Perbedaan peredaran buah pisang cavendish dengan pisang yang lain adalah pisang cavendish dipetik dari pohon dalam keadaan setengah matang sebelum di impor ke dalam negeri, sedangkan pisang yang lain beredar di pasaran dalam kondisi matang pohon.<sup>12</sup> Pisang segar yang dihasilkan petani tidak dapat disimpan dalam waktu yang relatif lama. Hal ini dikarenakan pisang bersifat mudah rusak (*perishable*), sehingga pisang harus segera didistribusikan ke konsumen. Proses pendistribusian pisang ke konsumen dilakukan melalui proses pemasaran. Pemasaran pisang pada dasarnya merupakan institusionalisasi pelayanan untuk menjembatani berpindahannya pisang dari sisi

---

<sup>9</sup> Ika Rochdjatun Satrahidayat dan Syamsuddin Djauhari, *Studi Introduksi Pisang Cavendish...*, Hlm. 03.

<sup>10</sup> Bambang Cahyono, *Sukses Budidaya Pisang di Pekarangan dan Perkebunan....*, Hlm. 02.

<sup>11</sup> Okti, *Budidaya Pisang Cavendish, Peluang Bisnis yang Menjanjikan*, diunduh dari <https://jogjabenh.jogjaprovo.go.id/read/9de655a700d0b2f1e4d8e08de9c169443004188f15ee8dc4e4e21e4a2e3cf0103215>, pada tanggal 09 Oktober 2021, pukul 19.11 WIB.

<sup>12</sup> Patrice, *Pisang Ambon Vs Cavendish Moms Pilih yang Mana untuk Si Kecil?*, di unduh dari <https://mommyasia.id/8565/article/pisang-ambon-vs-cavendish-moms-pilih-yang-mana-untuk-si-kecil>, pada tanggal 09 Oktober 2021, pukul 23.14 WIB.

produksi ke sisi konsumsi. Pemasaran pisang yang baik akan mengalirkan pisang dari petani ke konsumen dan memberi indikasi tentang perubahan penawaran dan permintaan pisang kepada petani.

Pertanian dan penjualan itu ibarat sebuah tim sepak bola, ada pertahanan dan pemain tengah untuk mengolah, seperti halnya di kebun pisang juga membuat bagaimana bisa menciptakan produk buah yang bagus sesuai dengan standar yaitu besar, mulus dll. Selanjutnya menurut beliau ada 7P strategi pemasarannya yaitu: 1) Produk yang bagus; 2) *Price* (harga) yang bagus; 3) Promosi: bagaimana promosi produk kalau kita tidak promosi otomatis produk kita tidak dikenal oleh orang, ada harga bersaing, dan menaikkan harga kalau kita mempunyai keistimewaan buah tersendiri; 4) *Place* (Tempat) dimana kita akan berjualan; 5) Orang (*People*) SDM merupakan komponen penting dalam strategi marketing mix. Faktor sumber daya manusia sangat menentukan maju atau tidaknya sebuah perusahaan; 6) Proses (*Process*) bagaimana cara perusahaan melayani permintaan tiap konsumennya, mulai dari konsumen memesan (order) hingga akhirnya mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan. 7) Tampilan fisik (*Physical Evidence*) bagaimana penataan bangunan dari suatu perusahaan akan memengaruhi *mood* pengunjung.<sup>13</sup>

Pisang cavendish layak dipertimbangkan untuk bersaing di pasar dunia karena jenis pisang ini semakin diminati oleh berbagai negara pengimpor. Pisang cavendish merupakan buah subtropis dengan daging putih kekuningan, rasanya manis, ideal, lunak, dan kulit buah yang tebal. Pisang cavendish mempunyai umur simpan yang lebih lama dibandingkan dengan pisang yang lain, yaitu 7 hari setelah kulitnya kuning matang keseluruhan.<sup>14</sup> Pisang dapat digunakan sebagai alternatif pangan pokok karena mengandung karbohidrat yang tinggi sehingga dapat menggantikan konsumsi beras dan terigu. Karbohidrat buah pisang merupakan karbohidrat

---

<sup>13</sup> Mekari, *7 Marketing Mix yang Harus Diketahui untuk Bisnis Anda*, diunduh dari <https://www.jurnal.id/id/blog/2018> mengenal 7 konsep mix- marketing- dalam perusahaan jasa/, pada tanggal 04 November 2021, pukul 15.46 WIB.

<sup>14</sup> Aditiya Sulistiawan, *Inilah Alasan Mengapa Harus Konsumsi Pisang Cavendish Fruit setiap Hari*, diunduh dari <https://limamenit.id/inilah-alasan-mengapa-harus-konsumsi-pisang-cavendish-fruit-setiap-hari.html>, pada tanggal 09 Oktober 2021, pukul 20.13 WIB.

kompleks tingkat sedang dan tersedia secara bertahap sehingga dapat menyediakan energi dalam waktu yang tidak terlalu cepat.<sup>15</sup>

Kegiatan jual beli atau transaksi perdagangan yang ada di sekitar kita tidak selamanya dilakukan dengan kejujuran sesuai dengan perintah agama. Walaupun Nabi Muhammad SAW sudah mencontohkan kepada umatnya bahwa dengan modal jujur bisa membawa kesuksesan besar dalam perdagangan, namun tetap saja masih banyak orang yang lebih menyukai keuntungan besar sesaat walaupun hukumnya haram. Dalam Islam tidak ada larangan jual beli, akan tetapi Islam melarang setiap tindakan curang, penipuan para pelaku usaha terhadap konsumen. Strategi pemasaran Islam dapat dilaksanakan dengan optimal jika dalam segala aktivitas sehari-hari, kita menempatkan Tuhan sebagai *sakeholder* utama. Kita menempatkan Tuhan sebagai satu-satunya pemilik kepentingan.

Strategi pemasaran meliputi sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli. Perencanaan strategi pemasaran memberikan dasar bagi petani untuk mengambil langkah yang efektif untuk masa yang akan datang. Strategi pemasaran pisang cavendish di Dukuh Gayam yaitu buah pisang yang sudah dipanen didistribusikan ke PT. Mulya Agri Jaya Jakarta. Alasan Bapak Hairul Anwar tidak mendistribusikan ke pasar tradisional ataupun langsung ke konsumen karena PT. Mulya Agri Jaya sudah memiliki alat repening (penguning kulit pisang) yang dialiri oleh gas etilen agar buah tampak mulus, menarik dan memiliki harga jual yang tinggi. Bagaimanakah pandangam ekonomi Islam tentang penggunaan zat kimia pada buah-buahan, apakah gas etilen tersebut berbahaya atau tidak. Strategi pemasaran pisang cavendish sebaiknya dilakukan dengan cara penjual memberikan penjelasan yang detail tentang kandungan yang ada didalam pisang atau bagaimana perusahaan mengolah, terdapat bahan-bahan yang berbahaya atau tidak jika dikonsumsi manusia. Selain itu dengan penjualan skala besar sangat efisien jika pendistribusiannya langsung ke PT yang sudah mempunyai sistem penjualan yang tertata rapi.

---

<sup>15</sup> Puput Alviani, *Cara Cerdas Berbisnis dan Budidaya Pisang*. (Yogyakarta: Literindo, 2016). Cet 1, Hlm. 13.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengangkat judul “**Strategi Pemasaran Pisang Cavendish Di Dukuh Gayam Desa Kedungwungu Kecamatan Todanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam**”.

## B. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara-cara, strategi untuk memahami realitas, dan langkah-langkah yang sistematis untuk memecahkan rangkaian sebab akibat berikutnya.<sup>16</sup> Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen). Di mana peneliti adalah sebagai instrument kunci teknik pengumpulan data yang dilakukan secara trigulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.<sup>17</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian *field research*. *Field research* adalah metode penelitian yang dilakukan di tempat atau lokasi di lapangan.<sup>18</sup>

Penelitian ini menggunakan 2 jenis sumber data, yaitu : data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang langsung diambil dari responden yang bersangkutan.<sup>19</sup> Data primer dalam penelitian ini didapatkan dari sumber data yang meliputi informan Bapak Hairul Anwar sebagai pemilik kebun bersama dengan karyawannya yang berhubungan dengan strategi pemasaran pisang cavendish di Dukuh Gayam Desa Kedungwungu Kecamatan Todanan Perspektif Ekonomi Islam. Data sekunder yaitu sumber data penelitian dimana peneliti atau pengumpul data tidak langsung diberikan data misalnya lewat orang lain atau dokumen.<sup>20</sup> Adapun data sekunder yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data yang didapatkan dari

---

<sup>16</sup>Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2011), Hal 22.

<sup>17</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), Hlm. 7.

<sup>18</sup> Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian...*, Hlm. 183.

<sup>19</sup> Nana Danapriatna dan Rony Setiawan, *Pengantar Statistika* (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu, 2005), Hlm. 8.

<sup>20</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif...*, Hlm. 296.



sumber data seperti buku: Sukses Budidaya Pisang di Pekarangan dan perkebunan, Strategi Pemasaran, Fikih Ekonomi Islam, Pengantar Bisnis, Syari'ah Marketing, Tafsir Ayat Ekonomi dan data-data yang lain yang berhubungan dengan Strategi Pemasaran Pisang Cavendish.

Teknik pengumpulan data merupakan informasi yang didapat melalui pengukuran tertentu, untuk digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumentasi yang logis menjadi fakta. Sedangkan fakta itu sendiri adalah kenyataan yang telah di uji kebenarannya secara empirik.<sup>21</sup> Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yaitu dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data adalah metode dalam memproses data menjadi informasi.<sup>22</sup> Dan untuk menganalisis data kualitatif ini perlu dilakukan beberapa Langkah-langkah antara lain dengan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan atau verifikasi data.

Pengecekan keabsahan temuan merupakan suatu kegiatan untuk mengecek atau memeriksa apakah data yang dimiliki valid dan reliabel.<sup>23</sup> Obyektivitas dan keabsahan data penelitian dilakukan dengan melihat reliabilitas dan validitas data yang diperoleh. Bukti data yang valid ditentukan oleh kredibilitas temuan dan interpretasinya sesuai dengan fakta yang ada dilapangan dan disetujui oleh subjek penelitian.

### **C. Hasil dan Pembahasan Strategi Pemasaran Pisang Cavendish Di Dukuh Gayam Desa Kedungwungu Kecamatan Todanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Kebun pisang cavendish di Dukuh Gayam Desa Kedungwungu Kecamatan Todanan tentu saja memiliki tujuan, strategi dan manajemen tersendiri yang merupakan motivasi dari pendirian usahanya. Strategi pemasaran adalah logika pemasaran, dan berdasarkan itu, unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasarannya. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan

---

<sup>21</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hlm. 104.

<sup>22</sup> Deni Purbowati, *Teknik Analisa Data: Apa, Bagaimana, dan Ragam Jenisnya*, diunduh dari Teknik Analisa Data: Apa, Bagaimana, dan Ragam Jenisnya, pada tanggal 10 Oktober 2021, pukul 01.36 WIB.

<sup>23</sup> Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu-ilmu Sosial (Pendekatan Kualitatif & Kuantitatif)*, (Yogyakarta: UII Press, 2007), Hlm 178.

tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran, dan alokasi pemasaran. Adapun faktor atau strategi pemasaran tersebut meliputi: *Product* (Produk), *place* (Tempat), *promotion* (Promosi), dan *price* (Harga), *people* (Orang), *process* (Proses), *physical evidence* (Tampilan Fisik).<sup>24</sup>

Bapak Hairul Anwar berpendapat bahwa strategi pemasaran yang kita butuhkan adalah dengan membuat produk yang bagus di kebun dan didukung tempat yang strategis membuat kita merasa percaya diri untuk melanjutkan ke tahap promosi dan memberikan harga yang tinggi pada distributor. Strategi pemasaran di Dukuh Gayam akan dijelaskan sebagai berikut: 1) Produk (*Product*): Hasil produksi dan cara berbudidaya sangat berpengaruh dalam proses pemasaran pisang cavendish. Manajemen budidaya yang baik dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan menentukan produk tersebut laku tidaknya di pasaran. Adapun manajemen budidaya tanaman tidak lepas dari 4 faktor yang terdiri dari Perencanaan (Planning), Pengorganisasian (Organizing), Pelaksanaan (Actuating), dan Perawatan.; 2) Tempat (*Place*): lokasi dekat dan jauh memengaruhi biaya produksi, tempat yang strategis cepat dan tepat dengan target market akan membuat bisnis lebih maju dan banyak orang yang berdatangan untuk membeli.<sup>130</sup>; 3) Promosi (*Promotion*): Promosi sangatlah penting didunia bisnis karena dengan promosi yang baik pembeli akan tertarik untuk menggunakan produk kita. Cara mempromosikan atau mendistribusikan buah pisang cavendish dengan cara *online* (*Website, Facebook atau Instagram*) ataupun *offline* (langsung kedistributor).; 4) Harga (*Price*): Harga pisang cavendish di Dukuh Gayam disesuaikan dengan pasar target dan kualitas buahnya. Terdapat pisang grade A, B dan C dengan harga yang berbeda-beda. Proses ripening merupakan salah satu strategi petani atau perusahaan untuk memasarkan produk buah pisangnya ke distributor atau pengepul buah agar cepat laku di pasaran nasional atau internasional.; 5) Orang (*People*): Menempatkan pegawai pada tempatnya sesuai dengan skillnya masing-masing dan bekerja sama dengan berbagai distributor buah untuk memudahkan pemasaran.; 6) Proses (*Process*): Proses pelayanan jual beli pisang maupun bibit pisang cavendish yang cepat dan *packaging* yang aman akan menjadikan perusahaan tersebut diminati oleh para konsumen atau distributor.

---

<sup>24</sup> Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: UB Press, 2011), Hlm.81, Published pada tanggal 12 Oktober 2021, pukul 20.15 WIB.

Penjualan bibit secara online bekerja sama dengan jasa pengantar paket seperti J&T, JNE dll.<sup>25</sup> Biar bibit tidak rusak di beri tempat atau wadah satu-satu jika jumlah pesanan banyak tidak merusak bibit yang lain dan akarnya dibersihkan menggunakan anti bakteri.; 7) Tampilan Fisik (*Physical evidence*): Tampilan fisik yang dimaksud di sini adalah penataan bangunan perusahaan yaitu kebun yang luas, bersih, asri, sejuk dan pelayanan yang ramah menjadikan para konsumen suka membeli bibit ataupun buah pisang cavendish.

### **Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Proses Bisnis Pisang Cavendish Di Dukuh Gayam Desa Kedungwungu Kecamatan Todanan**

Didalam proses bisnis pisang cavendish di Dukuh Gayam terdapat penggunaan alat penguning buah pisang atau ripening pada proses pematangan pisang dengan menggunakan gas yang dinamakan etilen. Etilen adalah senyawa organik sederhana yang berfungsi sebagai hormon pertumbuhan, perkembangan dan kelayuan. Oleh sebab itu keberadaan etilen perlu ditekan pada saat buah telah mengalami kematangan agar daya simpan buah menjadi lebih lama. Untuk mengatasi buah matang yang tidak serempak, industri buah-buahan mengenal zat tambahan etilen. Hal ini biasa dilakukan oleh pedagang buah skala kecil maupun besar. Etilen itu hormon dalam bentuk gas yang dihasilkan oleh metabolisme tumbuhan untuk proses pematangan buah. Jadi etilen itu terbentuk secara alami dalam tumbuhan. Ada namanya etilen buatan yang oleh masyarakat kita dibuat dengan cara menambahkan air pada karbit. Dari segi kesehatan dijelaskan bahwa gas etilen belum ditemukan dampak negative tetapi untuk penggunaan yang berlebihan menjadikan kurang baik, soalnya gas etilen bereaksi merubah Karbo menjadi glukosa dan dapat mempengaruhi insulin.

Dalam pandangan Islam segala macam bentuk kesamaran dan penipuan dalam perdagangan apapun bentuk dan macamnya adalah hal yang sangat dilarang. Dalam Islam tidak ada larangan jual beli, akan tetapi Islam melarang setiap tindakan curang, penipuan para pelaku usaha terhadap konsumen. Dalam pembahasan tentang bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap proses bisnis pisang cavendish

---

<sup>25</sup> Observasi, di kebun pisang cavendish dukuh gayam desa kedungwungu kecamatan todanan pada tanggal 04 November 10.12 WIB.

dengan cara menggunakan zat etilen untuk menguningkan kulit pisang akan dijelaskan dalam perspektif Al-Qur'an, Hadits, Qowaidul Fiqhiyah, Ijma' dan pendapat para ulama, dan qiyas yang akan dijelaskan sebagai berikut: 1) Al-Qur'an, dijelaskan tentang hukum jual beli yang berhubungan dengan penjualan pisang cavendish yaitu Q.S Al-Baqarah ayat 275 dan Q.S Al-Muthaffifin ayat 1-3; 2) Hadist, HR. Ibnu Hibban 2:326).<sup>26</sup> Berdasarkan dalil dari Al-Qur'an dan hadits menunjukkan bahwa dalam Islam pun ada perlindungan terhadap konsumen, walaupun tidak secara definitif. Hal ini tentu urgen untuk mengkaji lebih lanjut dari sisi hukum Islam dan juga tentang penggunaan ripening atau alat penguning buah pisang dengan gas etilen yang dikaitkan terhadap penggunaan bahan kimia berbahaya pada makanan; 3) Qowaidul Fiqhiyyah, dijelaskan dalam kitab *"At-taqrirot as-sadidah fi masailil mufidah qismul buyu' wal faroid"*, shohifah 10, cetakan *Dar al-Mirotunnabawi* karangan dari Habib Hasan bin Ahmad bin Muhammad al-Kaff diterangkan dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275 dan sebuah hadits yang artinya *"Tidak ada penipuan didalam jual beli tersebut dan tidak qiyanat."* Jadi penjelasan ayat tersebut dapat disimpulkan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dan dalam hadist diatas bahwasanya bisa dikaitkan dengan proses penguningan kulit pisang cavendish. Karena pisang yang sudah matang tidak ada unsur ghoror karena sudah termasuk layak untuk diperjualbelikan. Jadi, kalau proses tersebut tidak termasuk ghoror atau penipuan karena hanya memperawet atau mempercantik tampilannya maka hukumnya sah-sah saja; 4) Pendapat Ulama (*Ijma'*), proses penguningan kulit pisang cavendish menggunakan gas etilen atau yang disebut ripening apakah berbahaya jika dikonsumsi oleh manusia. Sebagaimana dikutip oleh Thoebib Al-Asyhar mengenai pendapat Ibrahim Husein yang menyatakan bahwa: *"Halal haram bukanlah persoalan sederhana yang dapat diabaikan melainkan masalah yang amat penting dan mendapat perhatian dari ajaran agama Islam secara umum."*<sup>27</sup> Oleh karena itu, aspek kehalalan suatu makanan yang dikonsumsi oleh seorang muslim dalam hal ini mutlak harus memperoleh perlindungan; 5) Qiyas, masalah

---

<sup>26</sup> Sukardi, *Perlindungan Konsumen Terhadap Penggunaan Bahan Kimia Berbahaya Pada Makanan Dalam Perspektif Hukum Islam*, Vol. 3. No. 1. 2015. Pada tanggal 25/11/2021 pada pukul 10.12 WIB.

<sup>27</sup> Thoebib Al-Asyhar, *Bahaya Makanan Haram Bagi Kesehatan Jasmani dan Kesucian Rohani* (Jakarta: Al-Marwadi Prima, 2003), Hlm.73.

penguningan kulit pisang cavendish menggunakan gas etilen dapat dikaitkan dengan diqiyaskan dengan jual beli budak yang sudah tua dan budak tersebut disemir rambutnya itu termasuk penipuan, karena sebenarnya budak itu sudah tua. atau permasalahan budak yang rambutnya lurus kemudian dikeritingkan, hal ini juga termasuk dalam penipuan, karena zaman dahulu budak yang rambutnya keriting dianggap kuat. Tetapi untuk proses penguningan kulit pisang cavendish ini tidak termasuk penipuan karena buah pada saat dipanen sudah dalam keadaan masak, gas etilen hanya untuk membantu atau merangsang warna.

#### D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang “Strategi Pemasaran Pisang Cavendish Di Dukuh Gayam Desa Kedungwungu Kecamatan Todanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam” dapat disimpulkan sebagai berikut:

*Pertama* Strategi pemasaran pisang cavendish di Dukuh Gayam, Desa Kedungwungu, Kecamatan Todanan meliputi 7P yaitu: 1) *Product*, Bapak Hairul Anwar mempunyai cara atau treatmen untuk pembudidayaan pisang cavendish agar mencapai berat yang ideal dan mempunyai harga jual yang tinggi dengan cara memperhatikan perencanaan, pengolahan lahan, sampai dengan perawatan; 2) *Place*, tempat pendistribusian pisang cavendish di setorkan ke PT. Mulya Raya Agri Jaya Jakarta; 3) *Promotion*, promosi dilakukan dengan dua cara yaitu online (Website, Facebook, dan Instagram) dan offline dengan cara menjalin komunikasi dengan distributor buah yang mempunyai fasilitas repening dan mempunyai jaringan penjualan yang sudah tersistem dan; 4) *Price*, panjang dan tingkat kemulusan buah pisang cavendish sangat mempengaruhi harga dan mempunyai tingkatan jenis yang berbeda seperti ada pisang cavendish grade A, B dan C; 5) *People*, menempatkan pegawai sesuai dengan *Skill*-nya; 6) *Process*, memberikan pelayanan yang prima kepada konsumen atau pembeli; 7) *Phisychal Evidence*, penataan bangunan atau tempat usaha yang menarik.

*Kedua*, proses *ripening* dalam pandangan ekonomi Islam diperbolehkan dan tidak termasuk penggunaan bahan kimia berbahaya pada makanan. Dikarenakan gas etilen dibuktikan tidak berbahaya, penggunaan gas etilen sejauh ini masih aman. Karena semua hal termasuk barang yang berbahaya atau tidak berbahaya sekaligus

jika tidak digunakan sesuai tempat, waktu, kondisi maupun jumlah yang dianjurkan tetap berbahaya. Karena gas etilen yang digunakan pada saat pemeraman pisang akan menguap secara otomatis jika gas etilen habis dan hanya digunakan pada kulit buah pisang bukan pada buah daging pisangnya dan tidak termasuk jual beli *gharar*. Kalau proses tersebut tidak termasuk *gharar* atau penipuan karena hanya memperawet atau mempercantik tampilannya.

### Daftar Pustaka

- Abdurrahman Fathoni. 2011. Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi. (Jakarta: Rineka Cipta).
- Aditiya Sulistiawan. Inilah Alasan Mengapa Harus Konsumsi Pisang Cavendish Fruit setiap Hari, diunduh dari <https://limamenit.id/inilah-alasan-mengapa-harus-konsumsi-pisang-cavendish-fruit-setiap-hari.html>. Pada tanggal 09 Oktober 2021.
- Agustina Shinta. 2011. Manajemen Pemasaran, (Malang: UB Press, 2011). Published 2021.
- Andi Prastowo. 2011. Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian. (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media).
- Bambang Cahyono. 2016. Sukses Budidaya Pisang di Pekarangan dan Perkebunan. (Yogyakarta: Lily Publisher).
- Deni Purbowati. Teknik Analisa Data: Apa, Bagaimana, dan Ragam Jenisnya, diunduh dari Teknik Analisa Data: Apa, Bagaimana, dan Ragam Jenisnya, pada tanggal 10 Oktober 2021.
- Ika Rochdjatun Satrahidayat dan Syamsuddin Djauhari. 2014. Studi Introduksi Pisang Cavendish dan hama penyakitnya. (Malang: UB Press).
- Ketty Suketi dkk. Pengelolaan Perkebunan Pisang Cavendish Komersial di Lampung Tengah, Lampung, Bul. Agrohorti 7(1): 16-24(2019) diunduh dari <https://journal.ipb.ac.id/index.php/bulagron/article/download/24650/16060/>. Pada tanggal pada tanggal 10 Juni 2021.

- Mekari. *7 Marketing Mix yang Harus Diketahui untuk Bisnis Anda*, diunduh dari <https://www.jurnal.id/id/blog/2018> mengenal 7 konsep mix- marketing- dalam perusahaan jasa/, pada tanggal 04 November 2021.
- Muhammad Idrus. 2007. *Metode Penelitian Ilmu-ilmu Sosial (Pendekatan Kualitatif & Kuantitatif)*. (Yogyakarta: UII Press).
- Nana Danapriatna dan Rony Setiawan. 2005. *Pengantar Statistika* (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu).
- Observasi. Di kebun pisang cavendish dukuh gayam desa kedungwungu kecamatan todanan.
- Okti. *Budidaya Pisang Cavendish, Peluang Bisnis yang Menjanjikan*, diunduh dari <https://jogjabenh.jogjaprovo.go.id/read/9de655a700d0b2f1e4d8e08de9c169443004188f15ee8dc4e4e21e4a2e3cf0103215>. Pada tanggal 09 Oktober 2021.
- Patrice. *Pisang Ambon Vs Cavendish Moms Pilih yang Mana untuk Si Kecil?*, di unduh dari <https://mommyasia.id/8565/article/pisang-ambon-vs-cavendishmoms-pilih-yang-mana-untuk-si-kecil>. Pada tanggal 09 Oktober 2021.
- Puput Alviani. 2016. *Cara Cerdas Berbisnis dan Budidaya Pisang*. (Yogyakarta: Literindo).
- Puput Alviani. 2016. *Cara Cerdas Berbisnis dan Budidaya Pisang*. (Yogyakarta: Literindo. Cet 1.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta).
- Sukardi. 2015. *Perlindungan Konsumen Terhadap Penggunaan Bahan Kimia Berbahaya Pada Makanan Dalam Perspektif Hukum Islam*, Vol. 3. No. 1.
- Thoebib Al-Asyhar. 2003. *Bahaya Makanan Haram Bagi Kesehatan Jasmani dan Kesucian Rohani* (Jakarta: Al-Marwadi Prima).
- Wahyu Ni'maturrohmah. *Pemanfaatan Limbah Kulit Buah Pisang Kepok (Musa paradisiaca) Sebagai Bahan Dasar Pembuatan cuka Organik dengan Penambahan Acetobacter Aceti dengan Konsentrasi yang Berbeda*. Diunduh dari [http://eprints.ums.ac.id/29819/20/naskah\\_publikasi.pdf](http://eprints.ums.ac.id/29819/20/naskah_publikasi.pdf). pada tanggal 10 Juni 2021.

