BAB V

PEMBAHASAN

A. Strategi *Sales Promotion Girls* (SPG) Rokok Memasarkan Produk

Banyak cara untuk melakukan penjualan sebuah produk yang dihasilkan oleh perusahaan, salah satunya dengan menggunakan jasa *sales promotion girls* (SPG). Peranan *Sales promotion girl* (SPG) untuk pemasaran produk,sangatlah penting dalam pemasaran. Peran dan fungsi *sales promotion girl* (SPG) pada kenyataannya membawa dampak besar terhadap peningkatan profit suatu perusahaan, tentu saja hal ini harus menjadi perhatian khusus suatu perusahaan yang ingin memenangkan persaingan bisnisnya. Hal ini SPG dituntut pula bagaimana cara berkomunikasi yang efektif agar bisa meyakinkan konsumen. SPG yang mampu bekerja secara efektif maka akan memberikan nilai plus di mata atasanya. Gaji SPG yang terhitung lumayan dalam setiap moment tertentu atau *event-event* membuat tak jarang menjadikan ketertarikan sebagian dari para SPG ini.[1] Sesungguhnya menjadi *Sales promotion girls* tidak hanya mengandalkan kecantikan dan penampilan saja, tetapi ia harus juga menguasai *product knowledge*[2] dari produk yang dijual. Di sini seorang *sales promotion girls* dituntut untuk belajar dengan cepat menguasai

[1] Berdasarkan hasil wawancara bersama Agensy rokok xx pada tanggal 10 April 2016.

[2] *product knowledge:* pengetahuan produk adalah kumpulan berbagai macam informasi mengenai produk, Pengetahuan ini meliputi kategori produk, merek, terminology produk, atribut atau fitur produk, harga produk dan kepercayaan mengenai produk

kelebihan dari produk yang dijual dan mampu mempromosikan atau mengenalkan produk ke konsumen.

Adapun bentuk promosi yang menggunakan jasa *sales promotion girl* (SPG) dilakukan oleh perusahaan rokok xx untuk mendongkrak produk dari perusahaan, dengan cara sebagai berikut:

Mengelompokkan para *sales promotion girl* (SPG) dalam satu grup yang terdiri dalam 1Team leader (TL) berkewajiban mengawasi 3 SPG/FP, memberangkatkan *sales promotion girl* (SPG) ketempat yang dirasa ramai pengunjungnya, menyebarkan para *sales promotion girls* (SPG) ketempat yang menjadi tujuan untuk mempromosikan barang yang dijual oleh perusahaan, dan menempatkan *sales promotion girl* (SPG) pada event-event[3] yang diselengarakan oleh Perusahaan.

Sesuai *Standard Operational Procedure* (SOP) perusahaan rokok xx yang menjadi tempat penelitian peneliti, terdapat beberapa cara yang dilakukan SPG pada saat memasarkan produk diantaranya:

1. Salam perkenalan atau memperkenalkan diri kepada konsumen,
   a. misalnya selamat pagi/siang/sore/malam.
   b. perkenalkan, saya xx female Presenter dari produk rokok xx.
   c. boleh berbagi informasi 2-3 menit.
2. *cek ushership*
   a. Sebelumnya, boleh tau nama dan usia kakak/mas/bapak.
   b. Apakah kakak/mas/bapak merokok.

[3] event-event : konser pertunjukan

c. Boleh tahu merek produk rokok yang kakak/mas/bapak gunakan.

d. *Tawarkan Produk rokok* dan menjelaskan produk kepada konsumen merokok SPG akan meneruskan produk apa yang mereka bawa pada saat mereka memasarkan barang .

3. Penawaran *Value Added Over*- jika konsumen menolak pada penawaran pertama SPG harus melakukan trik misalnya dengan membeli 2 produk memberikan diskon harga.
4. Data Base (Wajib di Tanyakan Untuk Perokok Dewasa yang membeli dan Tidak membeli).
5. Salam penutup dan mempersilahkan diri untuk meninggalkan tempat tersebut.[4]

Hasil wawancara dan observasi peneliti terhadap 5 subjek SPG diantaranya JP, IP, NR, MN dan AN, mereka memasarkan barang sesuai dengan SOP dari poin 1-4 sedangkan poin 5 tidak mereka laksanakan karena mereka tidak akan meninggalkan konsumen sebelum konsumen membeli produk yang mereka jual. Berikut hasil wawancara yang menegaskan hal tersebut:

> JP Mengungkapkan bahwa : "Pertama-tama ucapin salam dulu kepada konsumen misalnya selamat pagi/siang atau malam bapak/atau mas tergantung dari umur konsumenya muda atau tua, kemudian menyebutkan SPG/FP dari perusahaan rokok xx selanjutnya jelasin rokok yang dibawa dan menyebutkan harganya serta keunggulan dari produk rokok yang aku pasarin , kemudian menjelaskan produk sebaik mungkin. Agar konsumen membeli rokok yang aku jual Tetapi kalau konsumen menolak, aku biasa melakukan *step by step* sih

[4] Berdasarkan Sesuai *Standard Operational Procedure* (SOP) yang dimiliki oleh perusahaan xx. Sop terlampir.

> misalnya penawaran pertama kosumen menolak,kemudian ke-2 aku akan melakukan penawaran ke 3 begitu terus-menerus sampai konsumen membeli dan sedikit memaksa konsumen untuk membeli, aku rayu-rayu biar beli. Pokoknya konsumen yang tawarin harus beli.[5]

Maksud pernyataan JP adalah JP menawarkan produk dengan cara yang sangat sopan misalnya dengan mengucapkan salam terlebih dahulu kepada konsumen, menyebutkan SPG/FP dari perusahaan rokok xx, menjelaskan keunggulan dan harga dari produk rokok tersebut dengan baik sehingga menurut JP dengan menjelaskan produk dan keunggulan produk dengan baik maka konsumen akan tertarik dengan penawaran yang JP lakukan. Akan tetapi apabila konsumen menolak terhadap penawaran JP maka ia akan melakukan strategi tahap demi tahap, seperti dengan cara merayu konsumen dan memaksa untuk membelinya.

Pernyataan subjek JP di atas diperkuat kembali oleh subjek IP, NR, MN, dan AN yang menyatakan bahwa untuk mengawali memasarkan produk mereka selalu mengucapkan salam misalnya selamat pagi/siang atau sore kepada konsumen, terus menyampaikan maksud dan tujuan dan menjelaskan produk serta harganya kepada konsumen, dan apabila konsumen menolak untuk tidak membelinya mereka akan melakukan strategi lain misalnya memaksa mereka sampai mereka mau membeli , dan sedikit merayu.[6]

---

[5] Hasil wawaancara bersama subjek SPG JP, Pada tanggal 9 April 2016.

[6] Hasil wawaancara bersama subjek SPG IP,NR, MN, dan AN Pada tanggal 9 April 2016.

Terkait pemaksaan pembelian juga peneliti dapatkan dari hasil wawancara terhadap konsumen diantaranya JK, YY, HY , DW, AR dan PM. Bahwasanya sama seperti yang dinyatakan JK berikut :

> "SPG menawarkan barang itu menurutku sopan aja, ramah juga, akan tetapi yang sedikit aku enggak suka yaitu cara mereka yang memaksa konsumen untuk membeli produk yang mereka jual".[7]

Maksud pernyataan JK bahwa SPG memasarkan barangnya itu sopan, ramah, akan tetapi yang membuat JK tidak menyukai pemasaran dari SPG yaitu bahwasanya mereka memasarkan produk dengan memaksa konsumen.

> Begitu halnya pendapat PM bahwa " kulihat lah cara SPG memasarkan produk itu sopan aja dan ramah juga, akan tetapi mereka biasanya menawarkan produk itu dengan sedikit memaksa dan memasang muka melas sebagai strategi mereka memasarkan produk jadi mau enggak mau ai aku beli.[8]

Maksud penyataan PM yaitu bahwa strategi SPG pada saat menawarkan produk tersebut sopan, ramah kepada konsumen. Akan tetapi menurut PM cara SPG menawarkan barang itu sedikit memaksa dan dengan menunjukan wajah yang memelas dan akhirnya PM membeli produk yang mereka jual.

Pernyataan tersebut juga di kuatkan oleh pendapat YY, HY, DW, AR, dan PM bahwa para SPG memasarkan barang itu sangat sopan, ramah, dan bisa meyakinkan konsumen sehingga konsumen dapat tertarik terhadap

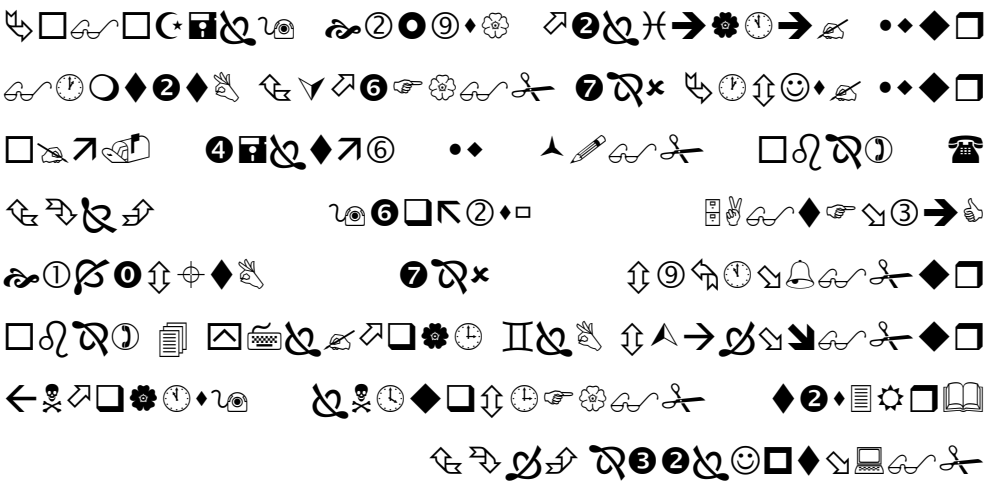
---

[7] Hasil wawaancara bersama Informan Konsumen JK, Pada tanggal 10 April 2016.

[8] Hasil wawaancara bersama Informan Konsumen PM, Pada tanggal 10 April 2016.

produk yang mereka jual, misalnya dengan cara memasang muka yang capek dan melasnya, dan memaksa konsumen untuk membeli produk yang mereka jual dengan menyebutkan bahwa mereka dituntut perusahaan diharuskan kejar target tiap harinya.[9]

Pemasaran yang dilakukan SPG di Kecamatan Jekan Raya bahwa mereka memasarkan barang sangat sopan seperti yang dikatakan para konsumen di atas dan dalam Al-Qur'an juga mengajarkan untuk senantiasa rendah hati, berwajah manis, bertutur kata baik, berprilaku sopan, termasuk aktivitas berbisnis dan diperkuat dalam QS Luqman (31): 18-19 yang berbunyi:



Artinya : 18.Dan janganlah kamu memalingkan mukamu dari manusia (karena sombong) dan janganlah kamu berjalan di muka bumi dengan angkuh. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong lagi membanggakan diri.

[9] Hasil wawaancara bersama subjek Konsumen YY,HY, DW,dan AR Pada tanggal 10 April 2016.hasil wawancara terlampir.

19. Dan sederhanalah kamu dalam berjalan[10] dan lunakkanlah suaramu. Sesungguhnya seburuk-buruk suara ialah suara keledai.

Maksud ayat di atas yaitu nasihat Luqman kali ini berkaitan dengan akhlak dan sopan santun berinteraksi dengan sesama manusia. Materi pelajaran aqidah, beliau selingi dengan materi pelajaran akhlak, bukan saja agar peserta didik tidak jenuh dengan satu materi, tetapi juga untuk mengisyaratkan bahwa ajaran akidah dan akhlaq merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan.[11]

Menurut peneliti dalam berkomunikasi bersama konsumen, berbicara jangan saling membuang muka, atau kita mendengar sambil mengalihkan pandangan kita, itu namanya *tusha'ir*[12,] Hakikatnya ungkapan ini adalah bentuk penghinan dan merasa dirinya lebih besar, ini bentuk ketakaburan. Seharusnya kita berkomunikasi seperti yang diajarkan Rasulullah, ketika berbicara menghadapkan seluruh tubuhnya, ketika kita berkomunikasi dengan etis maka respon orang pun akan lebih positif. Selain itu yang diajarkan Rasul dalam berkomunikasi adalah dengan muka yang ceria, dengan senyuman, dengan tidak memotong pembicaraan orang lain, dengan mendengarkan sepenuhnya.

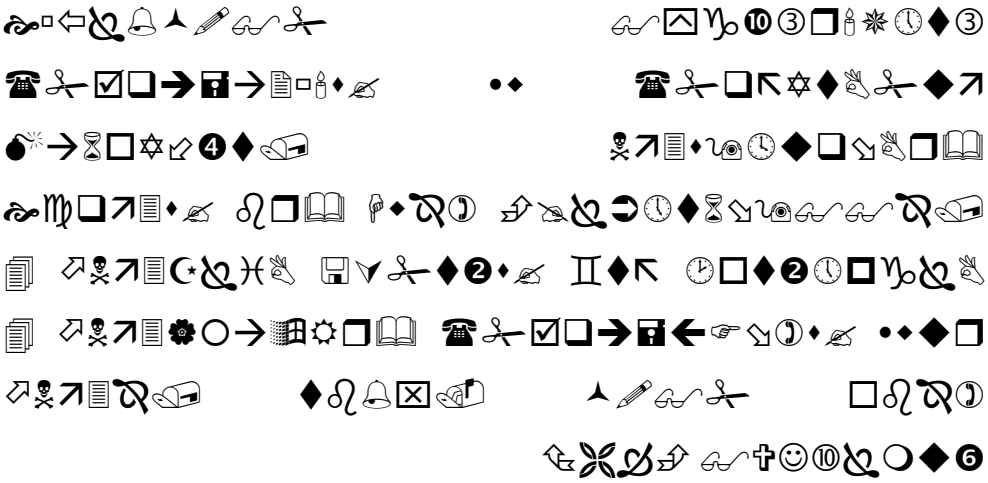
---

[10] Maksudnya: ketika kamu berjalan, janganlah terlampau cepat dan jangan pula terlalu lambat.

[11] https://plus.google.com/106746040544653210801/posts/ZtqajNNjsup diakses pada tanggal 25 April 2016.

[12] *tusha'ir* : penyakit yang menimpa unta dan menjadikan lehernya keseleo, sehingga ia memaksakan dia dan berupaya keras agar berpaling sehingga tekanan tidak tertuju kepada syaraf lehernya yang mengakibatkan rasa sakit.

Sebagai titik pemberangkatan untuk memahami prinsip secara baik dan jelas mengenai diperintahnya jual beli berdasarkan suka sama suka tanpa unsur paksaan yang terdapat dalam QS.An-Nisa ayat 29 yang berbunyi :



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(QS.An-Nisaa:29).

Tafsir Fathul Qadir yang ditulis oleh Asy Syaukani Al Imam Muhammad bin Ali Bin Muhammad memaknai Q.S An-Nisa ayat 29 maksud Al-Bathil adalah yang tidak had (yang tidak benar) kebatilan adalah jual beli yang dilarang oleh syariat. Akan tetapi mengharuskan melakukan jual beli atas dasar suka sama suka diantara pembeli dan penjual maka bisa dikatakan transaksi tersebut halal, dan perniagaan tersebut mempunyai

ganjaran atau amalan dari Allah SWT apabila dilakukan ridho saling ridha dan suka sama suka antara kedua belah pihak.[13]

Pengamplikasianya di lapangan menurut observasi peneliti bahwasanya yang dilakukan SPG yaitu melakukan jual beli dengan keterpaksaan kepada konsumen sehingga peneliti sependapat dengan pendapat Asy Syaukani Al Imam Muhammad bin Ali Bin Muhammad bahwa dalam syarat jual beli harus dilandaskan ridho sama ridho dan suka sama suka antara pembeli dan penjual agar tercipta transkasi yang halal agar mendapatkan keridhoan dan ganjaran dari Allah SWT.

Menurut Tafsir Imam Syafi'i memaknai ayat di atas bahwa yang tergolong memakan harta dengan cara yang batil yaitu: Pertama, Harta seseorang terkena ketetapan wajib dari Allah, dan dia tidak boleh menahanya. Kedua, sesuatu yang dia berikan dalam mencari keridhaan Allah bukan suatu kewajiban baginya, ketiga sesuatu yang dia berikan dalam rangka mendapat keridhaan sesama.[14]

Maksud ayat ini bahwa jual beli hanya sah adanya penerimaan (Qabul), karena itu menunjukan redaksi suka sama suka, yang berbeda dengan al-Mu'athah[15], karena ada kalanya hal itu tidak menunjukan kerelaan secara pasti. Sedangkan di lapangan SPG memasarkan barang tidak sesuai yang diungkapkan beliau seperti memaksa konsumen untuk membeli

---

[13]Imam Asy-Syaukani, *Tafsir Fathul Qadir*, Jakarta: Pustaka Azam, 2009.h.812.

[14] Syaikh Ahmad bin Musthafa al-Farran, *Tafsir Imam Syafi'i*, cet I, Jakarta: Almahira, 2006.h.127.

[15] Al-Muathah adalah membayar barang yang murah dan populer di kalangan masyarakat contohnya seperti membeli sepotong roti dengan harga satu riyal, dan mengambilnya tanpa berkata apapun kepada si penjual.

produk yang mereka jual sehingga konsumen membeli dengan terpaksa dan tidak terdapat syarat suka sama suka dalam transaksi yang mereka lakukan sedangkan syarat sah nya jual beli yaitu terdapat ijab kabul dan harus dilandasai suka sama suka antara kedua belah pihak akan tetapi dari pihak konsumen di sini mereka dengan terpaksa membeli karena SPG selalu memaksa dan merayu konsumen padahal pihak konsumen tidak membutuhkan produk tersebut karena kebanyakan dari mereka produk yang SPG jual bukan rokok yang mereka konsumsi.

Menurut M. Quraish Shihab surah An-Nisa ayat 29 ayat tersebut menekankan juga keharusan adanaya kerelaan kedua belah pihak atau yang diistilahkan dengan *an taradhin minkum*. Walaupun kerelaan adalah sesuatu yang tersebunyi dilubuk hati, indikator dan tanda-tandanya dapat terlihat. Ijab dan kabul, atau apa saja yang dikenal dalam adat istiadat kebiasaan sebagai serah terima adalah bentuk-bentuk yang digunakan hukum untuk menunjukan kerelaan.[16]

Kesimpulan dari pendapat M. Quraish Shihab adalah bahwa syarat sah nya jual beli itu terdapat ijab kabul, dan harus dalam keadaan suka sama suka dan saling ridho meskipun kerelaan bisa dirasakan di lubuk hati akan tetapi kerelaan jug bisa dilihat dari raut wajah atau mimik wajah konsumen. Jadi peneliti mempunyai kesimpulan bahwa dianjurkanya jual beli harus memenuhi rukun dan syarat jual beli yaitu ijab kabul, suka sama suka, saling ridha antara ucapan dan dilubuk hati yang mendalam.

---

[16] M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, cet II, Jakarta: Lentera Hati, 2009,h.499.

Ayat QS-Nisa ayat 29 di atas juga terdapat larangan untuk tidak memakan harta sesama dengan jalan yang batil (dengan jalan yang tidak benar) melainkan melalui bisnis yang dilandasi suka sama suka. Bentuk kongkrit memakan harta orang lain sebenarnya bisa terjadi melalui jalan perniagaan yang tidak dilandasi prinsip ridha (*taradin*) seperti dalam bentuk pemaksaan kecuali dalam takaran atau timbangan, ekploitasi dan penipuan.[17]

QS.An-Nisa: 29 di atas diperkuat oleh pendapat M, Yusuf Qardhawi dalam buku Nachrawie yang berjudul Menggapai rizki dengan berbisnis barokah menyatakan bahwa syarat boleh dilangsungkannya bisnis utamanya perdagangan meliputi dua hal, yaitu :

Pertama, perdagangan harus dilakukan atas dasar saling ridha atau saling rela antara kedua belah pihak, yakni antara pedagang dan pembeli atau dalam istilah sekarang antara produsen dan konsumen. *Kedua*, tidak boleh hanya menguntungkan salah satu pihak sementara di pihak lain merasa dirugikan.

Pernyataan Yusuf Qardhawi di atas peneliti mengambil kesimpulkan seharusnya dalam melakukan bisnis,harus dengan jalan yang benar dan harus di perhatikan bisnis yang saling ridho, suka sama suka antara SPG dan Konsumen dan tidak diperbolehkan hanya satu pihak yang di untungkan harus keduanya agar terciptanya suatu bisnis yang barokah dihadapan manusia dan dihadapan sang khalik. Ayat di atas mengajarkan etika bisnis. Apapun bentuk bisnis itu dijalankan. Di mana saja kapan pun bisnis tidak

[17] Muhammad dan Rahmad Kurniawan, Visi dan Akai Ekonomi Islam : Kajian Sprit Ethico-Legal atas Prinsip Taradin dalam praktik Bank Islam Modern, cet I, Malang : Itimedia,2014,h.xii.

boleh sampai merugikan orang lain. Bisnis harus dibangun atas dasar saling ridha. Tidak ada pihak dirugikan, namun kedua belah pihak harus sama-sama diuntungkan.[18]

Selain Al-Qur'an, dasar hukum yang kedua adalah hadis nabi anjuran akad yang dilakukan atas dasar saling meridhoi, sebagaimana dijelaskan dalam QS.An-Nisa ayat 29, juga di temukan dalam bebrapa hadis yang menghendaki akad juak beli hendaklah di lakukan dengan rela dan suka sama suka tanpa harus menipu dan memaksa sebagaimana ditemukan dalam hadis yang diriwayatkan oleh Ibnu Hibban dan Ibnu Majah dan Daud yang berbunyi:

وَاِنَّمَاالْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (روهلبيحقى و ابن ما جه)

Artinya : Jual beli harus dipastikan harus saling meridhai (HR.Baihaqi dan Ibnu Majjah).[19]

إِ نَّمَا ا آبَيْعُ عَنْ تَرَ ا ضٍ

Artinya : Sesungguhnya jula beli adalah yang dilakukan dengan suka sama suka (HR.Abu Dawud).[20]

Kedua hadis di atas memperkuat QS.An-Nisa ayat 29 bahwa dalam jual beli di perintahkan harus saling rela dan suka sama suka agar salah satu pihak dalam melakukan transaksi tidak merasa dirugikan.

---

[18] Nachrawie AS, *Menggapai Rizki Dengan Berbisnis Yang Barokah Kiat Sukses Bisnis menurut ajaran Nabi Muhammad SAW*, cet I, t.tp: Delta Prima Press, 2011.h.60.

[19] Abubakar Muhammad,*Terjemahan Subulussalam*, Surabaya : Al-Ikhlas,1995,h.12-13.

[20] Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah &Wirausahaan*, cet 1, Bandung: CV Pustaka Setia, 2013,h.255.

Perbuatan yang tidak benar atau batil dalam konteks memaksa itu adalah perbuatan yang buruk atau tercela dan perbuatan yang dilarang dalam ajaran Islam dari pernyataan tersebut juga di perkuat dalam Al-Qur’an Q.S Al-Baqarah ayat 256 yang berbunyi :

Artinya : Tidak ada paksaan untuk (memasuki) agama (Islam); Sesungguhnya telah jelas jalan yang benar dari pada jalan yang sesat. Karena itu barangsiapa yang ingkar kepada Thaghut[21] dan beriman kepada Allah, Maka Sesungguhnya ia Telah berpegang kepada buhul tali yang amat Kuat yang tidak akan putus. dan Allah Maha mendengar lagi Maha Mengetahui.

Q.S Al-Baqarah ini menggunakan kata *rusyd* yang mengandung makna jalan lurus, kata ini pada akhirnya bermakna ketepatan mengelola sesuatu serta kemantapan dan kesinambungan dalam ketepatan itu. itu bertolak belakang dengan *al-ghayy*, yang terjemahanya adalah jalan sesat. Jika demikian, yang menelusuri jalan lurus itu pada akhirnya melakukan segala sesuatu dengan tepat, mantap, dan berkesinambungan.

[21]Thaghut ialah syaitan dan apa saja yang disembah selain dari Allah s.w.t.

Q.S Al-Baqarah di atas dapat peneliti simpulkan bahwa boleh melakukan paksaan dalam konteks jalan yang lurus misalnya memaksa anak untuk minum obat yang pahit karena tahu bahwa obat itu adalah mutlak untuk kesembuhan penyakit yang dideritanya maka hal tersebut diperbolehkan. Yang dilarang dalam transaksi yang dilakukan SPG di Kecamatan Jekan Raya ini yaitu SPG memaksa konsumen untuk membeli produk yang mereka jual karena kebanyakan produk yang SPG jual adalah produk yang bukan mereka konsumsi. Dengan strategi yang dimilki masing-masing SPG sehingga konsumen mengatakan bahwa terdapat unsur paksaan dalam penjualan dengan menggunakan jasa SPG.

Seperti halnya di atas peneliti menyimpulkan bahwa suatu kegiatan Ayat di atas menjelaskan secara tegas bahwa tidak ada paksaan dalam menganut agama, perlu di catat bahwa yang dimaksud tidak ada paksaan dalam menganut agama adalah menganut akidahnya. Ini berarti jika seseorang telah memilih satu akidah, katakanlah saja akidah Islam, dia terikat dengan tuntunan-tuntunannya, dia berkewajiban melaksanakan perintah-perintahnya. Dia terancam saksi bila melanggar ketetapanya. Begitu halnya dengan transaksi jual beli dalam pemasaran analoginya jika secara umum Islam melarang pemeluknya untuk memaksa orang lain beragama lebih-lebih jika memaksa orang untuk membeli barang daganganya seperti halnya yang terdapat dalam surah An-Nisa ayat 29 yang membolehkan bertransaksi saling rida dan suka sama suka sehingga terhin dar dari perbuatan yang bathil.

Pernyataan di atas seharusnya yang harus dihindari dari pelaku bisnis, akan tetapi para SPG tersebut menjalankan bisnis yang bertolak belakang dengan pelaku bisnis yang dianjurkan dalam syariat Islam tersebut yaitu dari sisi SPG yang memaksa konsumen untuk membeli produk yang mereka jual dan hal tersebut tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu adil [22] seharusnya pelaku bisnis harus memperhatikan syarat dan prinsip-prinsip dalam jual beli yaitu suka sama suka dan saling ridha agar tercipta jual beli yang sah dan tidak terdapat unsur paksaan antara kedua belah pihak, dan tidak sesuai dengan karakteristik etika pemasaran yaitu Etis (Akhlaqiyyah) yang mengedepankan masalah ahlak dalam seluruh aspek kegiatannya.

Dilihat dari segi Etos kerja Islami bahwa SPG tidak menggunakan etos kerja yang Islami yang sifatnya bekerja bukan sekedar mencari materi sehingga sampai memperlihatkan auratnya, namun merupakan suatu ibadah karena merasa ada panggilan untuk memperoleh ridho Allah dan Apa yang dilakukan memiliki alasan-alasan untuk mencapai arah dan tujuan yang luhur, yang secara dinamis memberikan makna bagi diri dan lingkunganya sebagaimana misi dirinya yang harus menjadi rahmat bagi alam semesta.[23] Akan tetapi dari pernyataan subjek SPG JP mengatakan bahwa: “menjadi SPG itu enak, enaknya dari segi materi misalnya gaji nya lumayan banyak, beda ama kerja tetap dengan gaji yang minim”.

---

[22]adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim.

[23] Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis : Menangkap Spririt Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bum*i, cet I, Jakarta : Penerbit Plus+Impriny dari Penebar Swadaya, 2012.h.94.

Pernyataan JP juga diperkuat oleh pendapat AN yang mengatakan "bahwa kerja nya santai, banyak pengalaman, perbanyak teman, dan dari segi gaji juga lumayan".

Pernyataan JP dan AN bahwa menjadi seorang SPG itu suatu hal yang membuat nyaman misalnya dari segi pengalaman, pergaulan bersama teman-teman baru, dan dari segi materi misalnya gaji nya banyak. Dari pendapat tersebut peneliti mengkrtik bahwa SPG tersebut tidak mementingkan kehidupan di akhirat kelak seperti menggunakan pakaian yang minim sebagai alat untuk mempromosikan produk, sehingga peneliti beranggapan bahwa SPG tidak menggunakan etos kerja yang sesuai prinsip Islam yang tidak hanya mencari materi tetapi juga ingin mendapatkan memperoleh ridho Allah dan Apa yang dilakukan memiliki alasan-alasan untuk mencapai arah dan tujuan yang luhur, akan tetapi hanya mementingkan kepentingan dunia sebagai ajang mereka mencari rezeki yaitu dari segi materi tanpa mencari kemaslahatan. Serta dikaitkan dengan penampilan fisik SPG pada saat memasarkan produk tersebut tidak memperdulikan etos kerja Islami selain mencari materi seharusnya pihak SPG juga harus memperhatikan bagaimana etos kerja Islami yang seharusnya digunakan pada saat memasarkan barang harus memperhatikan gaya dan penampilan fisiknya sehingga etos kerja bisa berjalan dan diterapkan dengan baik oleh suatu perusahaan.

Kegiatan dalam etika pemasaran bahwa dalam pemasaran yang islami selalu mengedepankan adanya konsep rahmad dan ridha, baik penjual

maupun pembeli, sampai dari Allah SWT, dengan demikian, aktivitas pemasaran harus didasari pada etika dalam pemasaran yaitu dalam konteks promosi bahwa dalam promosi terdapat etika pemasaran yang pertama tujuan promosi yaitu sebagai tempat sarana dalam memperkenalkan barang.[24]

Dianalisis menggunakan teori, tujuh maksiat pelaku bisnis diantaranya seperti:[25]

1. Gharar (penipuan atau ketidakpastian) : Barang yang mereka jual jelas produk dan harganya jadi dapat dikatakan tidak mengandung unsur penipuan atau gharar ketidakjelasan.
2. Maysir (spekulasi).: Tidak melakukan judi akan tetapi melakukan transksi secara langsung kepada konsumen.
3. riswah (suap): Tidak melalukan suap karena SPG memasarkan langsung kepada konsumen tanpa melakukan suap/sogok**.**
4. Produk yang dijual haram : Produk yang dijual jelas rokok dan bukan termasuk produk haram. Akan tetapi paham muhamadiyah mengatakan bahwa rokok itu hukumnya haram, karena mereka memahami nas berdasarkan pada ayat yang tersirat sehingga merokok merupakan suatu yang buruk dan membahayakan. Sedangkan NU mengatakan bahwa rokok itu Makruh, karena tidak ada nas baik Al-Qur'an maupun hadis yang secara jelas menerangkan hukum rokok maka NU memberikan bahwa rokok

[24] Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004.h.101.

[25] Hasan Eady, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*, cet I, Bandung : Alfabeta, 2011,h.94.

hukumnya makruh tidak sampai haram. Rokok juga mempunyai manfaat dari segi perekonomian yaitu dari sisi lapangan kerja yang luas, cukai tembakau sebagai kas pemasukan negara, devisa ekspor, tingkat kesejahteraan petani, serta dari produk rokok juga dapat memeberikan manfaat khususnya masyarakat miskin yang mempunyai prestasi tinggi dalam bidang akademik dengan menyalurkan dana nya berupa pemberian beasiswa kepada mahasiswa/mahasiwi yang mempunyai prestasi yang baik.[26]

Pendapat kedua pernayatan di atas peneliti lebih mengikuti pendapat NU bahwa rokok itu makruh karena rokok tidak ada terdapat dalil al-qur'an maupun hadis yang mengharamkanya, rokok juga terdapat nilai positifnya yaitu dari segi pendapatan negara khusunya di negara kita Indonesia.

5. Zhlum (menzhalimi) : Terdapat suatu jual beli yang tidak sesuai syariah, SPG dan konsumen atau disebut jual beli yang tidak benar dalam konteks memaksa dari pihak SPG yaitu dengan memaksa konsumen untuk membeli produk yang mereka jual guna mementingkan kepentingan mereka sendiri dengan alasan mengejar target dalam penjualan dan hal tersebut bertolak belakang dengan QS.An-nisa yang memerintahkan kepada kita supaya dalam melakukan jual beli harus berlandaskan suka sama suka da saling ridho agar selain mendapatkan keuntungan juga mendapatkan berkah serta ganjaran dari Allah SWT.

[26] Muhammad Ronurus Shiddiq, *Fatwa Ulama Indonesia tentang pengharaman rokok*, Yogyakarta : Skripsi, 2009.h.32.

6. Sistem ribawi : Tidak terdapat sistem riba dalam pemasaran SPG.
7. Dan produk yang menimbulkan maksiat : Apabila dari produk tidak menimbulkan maksiat hal tersebut tergantung dari pihak individu masing-masing yang menyikapinya. Apabila menerima dengan postif hal maksiat tersebut tidak akan terjadi begitu hal sebaliknya apabila diterima dari suatu hal yang negatif pasti dampaknya tidak baik bagi penggunanya. Begitu halnya kaitanya dengan penampilan fisik SPG apabila dari penampilan fisik SPG pada saat memasarkan produk terlihat memperlihatkan auratnya seperti berpakaian yang minim serta berdandan yang berlebihan.

Seorang pebisnis muslim harus menjadi kompetitor yang baik dan terhormat yang menganut kaidah "tidak melakukan mudarat dan tidak membalas orang lain dengan kemudaratan". Kaidah ini sesuai dengan sabda Rasulullah SAW, "Tidak boleh memudaratkan dan tidak pula membalas dengan memudaratkan orang lain". Jadi pebisnis muslim tidak melakukan hal-hal seperti memainkan harga barang, melakukan jual beli dengan memaksa pembelinya, dan lain sebagainya.[27]

Sembilan Etika pemasar diantarnya :[28]Pertama, memiliki kepribadian spiritual (takwa) sehingga dalam melakukan pemasaran tidak semata-mata untuk kepentingan sendiri melainkan juga untuk menolong sesama. Pemasaran dilakukan dalam rangka untuk melakukan kebajikan dan ketakwaan kepada Allah dan bukanlah sebaliknya. Dalam Surah Al-Maidah

---

[27] https://albaniardh.wordpress.com/pengetahuan-islam/etika-bisnis-dalam-agama-islam/ diakses pada tanggal 23 Mei 2016.

[28] Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, cet III, Bandung:PT Mizan Pustaka, 2006.h.67.

ayat :2. semua kegiatan bisnis hendaklah selaras dengan moralitas dan nilai utama yang digariskan oleh Al-Qur'an. Al-Qur'an menegaskan bahwa setiap tindakan dan transaksi hendaknya ditujukan untuk tujuan hidup yang lebih mulia.[29]

Spiritual marketing merupakan tingkatan tertinggi. Orang tidak semata-mata menghitung untung atau rugi, tidak terpengaruh lagi dengan hal yang bersifat duniawi. Panggilan jiwalah yang mendorongnya, karena didalamnya terkandung nilai-nilai spiritual. Selain itu dalam syariah marketing, bisnis yang disertai keikhlasan semata-mata hanya untuk mencari keridhaan Allah, maka seluruh bentuk transaksinya insya Allah menjadi ibadah dihadapan Allah.[30]

Umat muslim diperintahkan untuk mencari kebahagiaan akhirat dengan cara menggunakan nikmat yang telah dikaruniakan kepadanya dengan jalan yang sebaik-baiknya. Pernyataan tersebut tidak dimilki oleh SPG pada saat memasarkan barang mereka tidak melihat dan memperhatikan bahwa apapun kegiatanya itu diperhatikan oleh Allah termasuk penampilan fisik SPG pada saat memasarkan produk, apabila seorang wanita yang spritual kuat maka hal tersebut tidak mereka lakukan sebagai ajang mempromosikan barang. Sehingga peneliti mengkritik bahwa mereka menghalalkan berbagai cara agar barang yang dipromosikan tersebut laku dan mencapai target dengan cara memaksa konsumen untuk membeli produk.

---

[29] Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, cet III, Bandung : PT Mizan Pustaka,h.68.

[30] https://elqorni.wordpress.com/2011/08/13/dasar-dasar-syariah-marketing-2/ diakses pada tanggal 23 Mei 2016.

Kedua, berprilaku baik dan simpatik dalam hal bisnis berprilaku baik, sopan santun dalam pergaulan adalah fondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang tinggi, dan mencakup semua sisi manusia. Sifat ini adalah sifat Allah yang harus dimilki kaum muslim. Dari pengaplikasian pemasaran yang dilakukan SPG peneliti berpendapat bahwa pemasaran yang dilakukan tersebut sopan santun dan baik hal tersebut diperkuat juga dengan pendapat para konsumen diantanya Subjek JK yang mengatakan bahwa "menurut aku SPG sopan saja, ramah dan bisa meyakinkan konsumen tetapi yang aku kurang suka ya sedikit memaksa aja"

Pendapat peneliti dan para konsumen peneliti menyimpulkan bahwasanya SPG di kecamatan jekan raya memasarkan produknya sopan, baik, dan ramah dan dapat meyakinkan konsumen. Sebenarnya Dalam melakukan bisnis seseorang dituntut untuk mempunyai kepribadian baik dan simpatik serta menghargai hak milik orang secara benar. Sikap simpatik dan menghargai hak orang lain misalnya konsumen maka akan membuat konsumen bahagia dan senang. Islam melarang seseorang mengambil hak orang lain secara batil, tidak baik dan tidak simpatik sebagaimana dalam firman Allah Q.S An-Nisa ayat: 29.

Ketiga, berprilaku adil dalam bisnis adil termasuk salah satu bentuk ahlak yang harus dimiliki oleh seorang syariah marketer. Akan tetapi SPG tersebut memiliki karakteristik yang memilki lawan lawan dari kata keadilan yaitu adalah kebatilan atau jual beli yang tidak benar dalam Islam dengan jelan memaksa yaitu sesuatu yang telah diharamkan atas hamba-hambanya.

Keempat bersikap melayani dan rendah hati (Khidmah) sikap melayani merupakan sikap utama dari seorang pemasar. Tanpa sikap melayani, yang melekat pada kepribadianya, dia bukanlah seorang yang berjiwa pemasar. Melekat dalam sikap melayani ini adalah sikap sopan, santun, dan rendah hati. Dari observasi peneliti dilapangan bahwa memang SPG mempunyai sikap melayani konsumen dengan rendah hati, misalnya dengan sopan santun, ramah tamah dan melayani dengan sebaik-baiknya dari penyataan peneliti tersebut dikuatkan dengan pendapat DW, dan AR yang mengatakan :

> "Memang baik sopan, dan ramah akan tetapi menurut kami itu SPG suka maksa kalau nawarin barang misalnya dengan tak-tik atau caranya dengan merayu-rayu".[31]

Maksud pernyataan DW, dan AR bahwa SPG sangat sopan, serta ramah tetapi menurut pendapat DW dan AR bahwasanya SPG pada saat menawarkan barang sedikit memaksa mereka untuk membeli.

Rendah hati dan berprilaku lembut sangat dianjurkan dalam Islam, bahkan Rasulullah di perintahkan oleh Allah untuk berprilaku demikian dan seharusnya para SPG memperhatikan hal tersebut dalam melayani pelanggan perintah tersebut dijelaskan dalam Q.S Ali'Imran ayat 159.

Kelima, menepati janji dan tidak curang seorang pelaku bisnis harus senantiasa menjaga amanah yang dipercayakan kepadanya. Demikian juga dengan seorang syariah market harus dapat menjaga amanah yang diberikan kepadanya sebagai wakil dari perusahaan dalam memasarkan dan

[31] Hasil Wawancara bersama Informan Konsumen DW, dan AR pada tanggal 10 April 2016.

mempromosikan produk kepada pelanggan. Selalu menepati janji dan tidak curang dalam pemasaran termasuk dalam penentuan kualitas dan kuantitas barang dan jasa hal ini sejalan dengan firman Allah Q.S Al-An-an’am: Ayat 152 yang berbunyi:

Artinya: Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. kami tidak memikulkan beban kepada sesorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu berlaku adil, kendatipun ia adalah kerabat(mu)[32], dan penuhilah janji Allah[33]. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.

Maksud Ayat di atas adalah dalam kegiatan transaksi jual beli dalam di anjurkan untuk berbuat adil dalam melakukan semua transaksi dan

[32] maksudnya mengatakan yang Sebenarnya meskipun merugikan kerabat sendiri.

[33] maksudnya penuhilah segala perintah-perintah-Nya.

berlaku adil adalah perintah Allah SWT dan selalu mengingat Allah dalam setiap kegiatan bisnis.

Setiap bagian pekerjaan amanah inilah yang dipertanggungjawabkan di akhirat kelak. Sikap sebaliknya adalah curang. Sikap curang, serakah, dan sikap tidak adil ini demi memperoleh keuntungan yang lebih besar bisa muncuk dalam menentukan harga, takaran, ukuran, timbangan. Maka dari itu bersikap curang tersebut dilarang dalam berbisnis.

Keenam, Jujur dan terpecaya, diantara ahlak yang harus menghiasi bisnis syariah dalam setiap gerak-geriknya adalah kejujuran. Bisnis syariah memang terkesan berat bagi yang terbiasa melakukan kecurangan, begitu juga bagi para profesional yang biasa menjunjung nilai-nilai moral.

Ketujuh, Tidak suka berburuk sangka, saling menghormati satu sama lain merupakan ajaran Nabi Muhammad Saw, yang harus diimplementasikan bagi pelaku bisnis modern. Tidak boleh salah satu pengusaha menjelekan pengusaha yang lain, hanya bermotifkan persaingan bisnis.

Kedelapan, tidak suka menjelek-jelekan, penyakit hati yang lain biasanya seorang pemasar sehari-hari senang jika telah mengetahui kelemahan, kejelekan, dan kekurangan lawan bisnisnya, dan biasanya kelemahan dan kejelekan ini dijadikan senjata untuk memenangkan pertarungan dipasar dengan jalan menjelek-jelekan (karena faktanya benar) atau memfitnah (karena faktanya salah).

Kesembilan, Tidak melakukan sogok/suap, menyuap hukumnya haram, dan menyuap termasuk dalam katagori makan harta orang lain dengan cara batil (dengan jalan yang tidak benar).

Kesembilan etika pemasaran di atas bahwasanya Etika pemasaran yang dilakukan SPG yaitu sudah menggunakan etika pemasaran tersebut yang menjadi masalah bahwa pemasaran SPG itu terdapat suatu transaksi yang tidak benar seperti pemaksaan dalam menjual produk rokok sehingga hal tersebut tidak diperbolehkan dan dapat merugikan orang lain. Jadi menurut hemat penulis etika yang dilakukan Rasulullah yaitu transaparan, tidak ada unsur keterpaksaan dan jujur.

Semua pernyataan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa pemasaran yang dilakukan SPG/FP di Kecamatan Jekan Raya sebenarnya sudah memenuhi suatu rukun jual beli misalnya dari segi pelaku bisnisnya terdapat penjual dan pembeli dari konsumen dan SPG, dari segi barang yang mereka jual jelas barang dan harganya, sopan dan cakap dalam menawarkan produk akan tetapi yang menjadi pemasaran SPG tersebut tidak etis atau peneliti beranggapan tidak sah karena syarat sah nya jual beli yaitu harus dilakukan oleh kedua belah pihak dengan saling ridho (suka sama suka) dan tanpa ada unsur paksaan. Akan tetapi apabila pihak dari konsumen beranggan hal tersebut tidak apa-apa dan saling merelakan atau suka sma suka maka jual beli tersebut adalah sah.

Seharusnya penjual dan pembeli harus saling ridho tidak ada unsur keterpaksaan dari pihak manapun meskipun tidak diungkapkan konsumen

secara langsung. Dalam Al-Qur'an Surah An-Nissa: 29, yang menjelaskan bahwa dianjurkanya bertransaksi secara sukarela atau suka sama suka tanpa adanya paksaan serta menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan disertai tindakan yang benardan di jauhkan dari tindakan yang bathil (tindakan yang tidak benar) .

QS.An-Nisa Ayat 29 adalah sebuah ayat yang melarang kita memakan harta sesama kita dengan jalan yang tidak benar, kecuali dengan jalan perdagangan yang kita setujui bersama, si pemilik barang setuju menjual barang itu dengan barang tersebut dan berlaku suka sama suka di antara kedua belah pihak. Inilah ayat yang mendasar hukum jual beli, yang mengharuskan adanya suka sama suka dalam perdagangan atau jual beli itu.[34] hal tersebut bertolak belakang dengan yang dilakukan SPG di Kecamatan raya pada saat memasarkan produk dengan strateginya sendiri tanpa memperhatikan bahwa konsumen tersebut ridho baik dari ucapan ataupun hatinya. Kesimpulanya bahwa inti dari jual beli adalah perjanjian yang mempunyai nilai secara suka rela diantara kedua belah pihak, yang satu memberi benda-benda dan pihak lain menerima sesuai perjanjian dan atau ketentuan yang telah dibenarkam syara dan disepakati kedua belah pihak.

B. Penampilan *Sales Promotion Girls* Rokok dalam Perspektif Marketing Syariah

[34]Marsekan Fatawi dkk, *Tafsir Syari'ah*, cet I, Surabaya: 1984. H.156.

Penampilan menarik digunakan sebagai senjata untuk menjual produk kepada konsumen. Produk yang dijualkan sebagain besar adalah produk yang dikonsumsi oleh laki-laki, sehingga penampilan menarik adalah senjata untuk menarik laki-laki mengkonsumsi barang yang dijual oleh SPG. Penampilan yang menarik sendiri diantaranya dimaknai perempuan yang tinggi, langsing, berambut panjang, memakai hak tinggi, dan ber *make up*, sehingga hal tersebut manjadi bagian dari tuntutan pekerjaan yang wajib ditaati.

Sesuai *Standard Operational Procedure* (SOP) perusahaan rokok xx yang menjadi tempat penelitian peneliti, terdapat prosedur atau tata cara penampilan SPG pada saat memasarkan produk diantaranya dari :

1. SPG / FP wajib menggunakan seragam (MDS) *mobile direction selling* yang disesuaikan dengan brand yang dijalankan pada saat bertugas.
2. SPG/FP wajib berpenampilan rapi, tidak kuyuh, fress menggunakan seragam dengan benar, rapi dan rambut tertata rapi.
3. Menjaga kebersihan uniform[35] pada saat bertugas.
4. Dan menutupi seragam dengan cardigan/jacket pribadi pada saat istirahat.

Akan tetapi dari hasil wawancara dan observasi peneliti terhadap 6 konsumen yang terdiri dari JK, YY,YH, DW,AR, dan PM. Dari SOP yang ada, ternyata di lapangan terdapat syarat SPG yang seksi hal tersebut di perkuat oleh pendapat konsumen yang mengungkapkan bahwa:

[35] Pakain Seragam

> Menurut pernyataan konsumen JK, " bahwa: " penampilan fisik SPG itu menurutku seksi, terus dandananya menor muka ama tangan beda tangan item muka putih aneh lihatnya".[36]

Maksud dari pernyataan JK adalah menurut pendapat JK menilai bahwa SPG di kecamatan Jekan Raya tersebut penampilan fisik saat melakukan pemasaran yaitu seksi, dan berdandan yang berlebihan sehingga JK mengkrtik bahwa penampilan fisik SPG tersebut apabila dilihat dari tangan hitam dan wajahnya putih.

> Hal tersebut juga di perkuat oleh pendapat YH yang mengungkapkan bahwa : "penampilan fisik SPG pas masarin barang itu seksi, dan menor.

Hasil Observasi dan wawancara bersama konsumen bahwa penampilan SPG dikecamatan jekan raya yaitu seksi, memakai pakaian yang minim, tembus pandang dan ketat seperti halnya pendapat HY yang mengatakan bahwa" kalau aku lihat penampilan SPG pas masarin barang itu memang rapi, bersih, fress, cantik, dan memang pakaian nya seksi sehingga kelihatan lekak lekuk tubuhnya "[37]

Maksud penyataan subjek konsumen YH bahwa penampilan SPG pada saat memasarkan produknya SPG tersebut sangat rapi, bersih dan kelihatan segar wajahnya cantik akan tetapi YH juga berpendapat SPG tersebut pakainya seksi.

Hal tersebut juga diperkuat oleh AR dan DW bahwa mereka mengatakan: "penampilan SPG pada saat memasarkan produknya itu

---

[36] Hasil wawaancara bersama Informan Konsumen JK, Pada tanggal 10 maret 2016.

[37] Hasil wawaancara bersama Informan Konsumen YY, Pada tanggal 10 maret, 2016.

memang rapi, bersih, cantik seksi juga hal tersebut menurut AR dan DW bertujuan untuk menarik perhatian pelanggan dan suatu trik dari mereka".

Maksud penyataan subjek AR dan DW di atas bahwa menurut mereka penampilan SPG tersebut penampilan mereka rapi, bersih dan cantik menurut AR dan DW bahwasanya menurut mereka tujuan SPG melakukan penampilan tersebut untuk membuat daya tarik konsumen agar dapat membeli produk yang mereka jual.

Berbeda halnya dengan YY, bahwasanya menurut YY mengatakan:

> "Penampilan fisik SPG menurut baik, sopan, ramah kalo soal baju menurutku sih biasa saja namanya aja SPG rokok, dan memang seperti itu sudah peraturan dari perusahaan yang meharuskan mereka untuk *good looking* misalnya dengan berdandan yang berlebihan dan tampil seksi hal tersebut mempunyai daya tarik konsumen"

Maksud pernyataan YY adalah menurut pendapat YY bahwa SPG tersebut melayani dengan sangat baik, sopan, ramah, dan mengenai pakaian menurut YY sendiri hal tersebut suatu hal yang wajar karena memang yang di jual belikan tersebut adalah produk rokok yang memang sudah mempunyai peraturan dari perusahaan untuk tampil beda, tampil beda di sini yaitu misalnya berdandan yang berlebihan dan menggunakan pakaian yang memang seksi itu semua tuntutan dari perusahaan agar SPG mempunyai daya tarik sendiri untuk mempromosikan dan menjual produk.

Hal di atas dapat ditarik benang merah bahwa menurut konsumen dominan berpendapat bahwa penampilan SPG di Kecamatan Jekan Raya mereka lebih mengunggulkan penampilan mereka seperti ajang promosi dan

memperlihtkan aurat[38] atau kecantikan serta penampilan bajunya untuk menarik perhatian calon konsumen untuk membeli sehingga menghalalkan cara seperti tidak menutup aurat agar barang yang mereka promosikan tersebut laku sesuai target yang mereka inginkan. Seharusnya setiap produsen rokok memperhatikan penampilan fisik SPG rokok yaitu harus menutup aurat. Agar *image* produk rokok bukan produk yang buruk di mata masyarakat seperti sekarang, bahkan banyak yang menggap rendah produk rokok tersebut karena SPG rokok.

Tidak menutup aurat (tidak memakai hijab syar'i) Kesalahan ini termasuk kesalahan yang besar karena selain ia merupakan pelanggaran terhadap syariat Allah dan Rasul-Nya, ia akan menjadi penyebab datangnya musdarat baik bagi wanita itu sendiri maupun bagi orang lain. Seorang wanita yang tidak menutup auratnya ketika keluar dari rumahnya atau ketika berhadapan dengan seorang yang bukan mahramnya, maka akan terangkat atau hilang harkat dan martabatnya. Aurat adalah sesuatu yang aib (malu) untuk diperlihatkan sehingga jika seorang aurat seorang wanita nampak, maka akan nampak pula aibnya, dan ia akan merasa malu karenanya.[39]

Sangat disayangkan, jika kaum wanita saat ini, khususnya muslimah sudah tidak lagi merasa malu untuk membuka auratnya dan menganggap itu sebagai suatu perkara yang lumrah. Akibatnya, Mudah ditebak. Berbagai kasus pelecehan terhadap kaum wanita, pornografi, pemerkosaan, perilaku-

---

[38] Aurat : sebagaian tubuh manusia yang wajib ditutupi dan diharamkan membuka, melihat atau menyentuhnya.

[39] https://www.islampos.com/kesalahan-kesalahan-yang-banyak-dilakukan-kaum-wanita-51394/ diakses pada tanggal 21 April 2016.

perilaku yang tidak senonoh, biasanya berasal dari terlihatnya atau tersingkapnya aurat si wanita. Jika saja wanita tersebut menutup auratnya dengan baik, maka apa yang bisa mereka lihat. Jika sudah tidak ada lagi yang bisa mereka lihat, maka bagaimana lagi mereka bisa melakukan tindak pelecehan.

Syarat-syarat pakaian wanita dalam Islam tidak dipenuhi oleh *Sales Promotion Girls* (SPG) yang terdiri dari dua yaitu: *Pertama*, menutup aurat dan menjaga fitnah. *Kedua*, semacam perbedaan dan penghormatan. Maksud pertama, ia membangkitkan pertanyaan pada sebagian orang modern sehingga mereka mengatakan: apakah pakaian itu untuk menutup aurat dan menjaga fitnah, mengapa demikian beda dengan aurat lelaki, meskipun masing-masing menggoda lawannya dengan badannya yaitu:[40]

1. Perbedaan derajat fitnah(godaan) pada keduanya, sungguh Allah telah memberikan kepada badan wanita kekhususan-kekhususan yang membedakan laki-laki dan meletakan pada setiap tempat dari badanya fitnah yang khas. Sementara wanita melihat badan laki-laki secara keseluruhan tanpa perhatian pada detail. Yakni bagian bagian badan lelaki tidak membangkitkan wanita secara khusus. Dan jika terjadi sesuatu dari yang demikian itu, maka pengaruhnya yang khusus pula. Bahkan realitasnya yang dapat disaksikan dalam kehidupan manusia benar-benar menetapkan apa yang lebih jauh

[40] Abu Syuqqah, *Busana dan Perhiasaan Wanita Menurut Al-Qur'an dan Hadis,* cet III, Bandung : 1998.h.20.

dari yang demikian itu, misalnya kita melihat lelaki berhias diri dengan pakaian tambahan, sehingga hampir tidak tampak selain wajah dan kedua telapak tangan. Sementara wanita berhias diri dengan menambahkan ketelanjanganya. Dan mungkin yang demikian itu kembali kepada kekuaatan dan kekasaran pada badan lelaki, dan kepada kelembutan dan kehalusan pada badan wanita.

2. Perbedaan medan kerja: jika wanita bekerja dengan sebagian waktunya dirumah karena keperluan pribadi atau sosial, maka yang demikian itu merupakan kondisi khusus yang seharusnya dia menanggung kesulitan untuk menutup auratnya. Hanya saja apabila kesulitan di sini lebih berat, atau apabila pekerjaan wanita berlangsung di luar rumah dalam sebagian besar waktunya dan kesulitan baginya menutup aurat secara sempurna.

Kedua, maksud yang kedua yaitu penghormatan kepada wanita Islam yang merdeka dan pembedaanya dari bidak perempuan, maka kita katakan bahwa yang demikian adalah budak perempuan, maka kita katakan bahwa yang demikian adalah pembedaan yang layak, karena tidak didasarkan atas kebanggaan kedudukan, harta, maupun kekuasaan, melainkan kebanggaaan yang didasarkan atas kesopanan, penjagaan, dan kesucian. Ini berarti keinginan akan tingkatan perilaku yang tinggi dari pemakai pakain, juga berarti menghormatan dan penghargaan dari manusia.

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam berpakaian kita harus memperhatikan adap-adab dan fungsi berpakaian seperti yang di

jelaskan di atas akan tetapi hal seperti itu tidak diperhatikan oleh SPG mereka bekerja demi mendapatkan materi semata tanpa mempedulikan bahwa adab berpakain yang mereka gunakan keluar dari syariat-syariat Islam dalam berpakain.

Menurut Imam Qurtubi yang dikutip dalam buku yang berjudul Tafsir Al-Qur'an Wanita menyatakan bahwa hukum mengenakan jilbab bagi wanita menurut surah al-azhab ayat 53 bahwa dalam ayat ini ada petunjuk dan dalil bahwa Allah memberikan izin bagi kaum mukminin untuk meminta sesuatu kepada istri Rasulullah dari belakang hijab atau bertanya mengenai suatu masalah." Hukum ini menurut Imam Qurtubi berlaku bagi semua perempuan. Hal ini mengandung makna yang ada di dalam syariat bahwa perempuan adalah aurat, baik badan maupun suaranya seperti merayu, semua itu adalah aurat.[41]

Pendapat imam Qurtubi di atas dapat peneliti simpulkan bahwa menurut beliau perempuan itu aurta dari badan maupun suaranya tersebut adalah aurat,misalnya suara yang yang dilagukan, atau mengeraskan, merayu-rayu dan dengan nada yang menggoda hal tersebut dikatakan aurat. hal tersebut ditakutkan akan menjadi fitnah bagi orang yang tidak mengetahuinya. Namun apabila wanita dengan sengaja menimbulkan syahwat kaum adam, maka suara wanita tersebut diharamkan. Apalagi sampai membuka dan memerkan lekak lekuk tubuhnya seperti halnya SPG

[41] Imam Zaki Al-Barudi, *Tafsir Al-Qur'an Wanita*, Jakarta: Pena Pundi Aksara,T.Th.h.336.

yang memperlihatkan bentuk tubuh, dan kecantikanya dengan berdandan yang berlebihan hal tersebut tidak diperbolehkan dalam Islam dan melanggar syariat Islam sehingga menurut Imam Qurtubi hukum menutup aurat bagi perempuan itu wajib.

Secara umum penampilan yang prima yang ditampilkan oleh karyawan perusahaan, baik penampilan fisik maupun non fisik adalah aebagai berikut:

a. Wajar: penampilan wajar maksudnya setiap karyawan perusaha harus dalam pakaian, sikap dan bertindak. Setiap penampilan jangan terlihat dibuat-buat. Baik penampilan yang bersifat fisik maupun non fisik akan mudah terlihat seperti dalam hal cara berpakaian. Hal ini juga akan tergambar dari nonfisik seperti ada karyawan yang selalu tampak ceria dan murah senyum dan bersikap murung. Jadi yang dimaksud wajar adalah penampilan yang seharusnya dilakukan oleh karyawan suatu perusahaan.[42]

b. Berpenampilan : pertama adalah cara berpakaian yang harus diperhatikan. Dalam hal ini cara berpakaian harus selalu berpenampilan rapi, serasi, dan bersih dan tidak menggunakan aksesories atau makeup yang berlebihan.

[42] Kasmir, Etika Custumer Service, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada,2006.h.125.

c. Selalu mengucapkan salam : selalu mengucapkan salam apabila bertemu atau berpisah dengan pelanggan/konsumen. Misalnya mengucapkan selamat pagi/siang/sore tergantung kondisi waktunya.

d. Selalu bersikap optimis , sikap optimis harus dimilki oleh setiap karyawan. Opstimis artinya selalu akan memberikan harapan sesuai yang kita inginkan. Dengan optimisme yang tinggi akan dapat meningkatkan gairah kita dalam menjalankan kegiatan.

e. Berprilaku yang baik : artinya ahlak dan budi pekerti yang baik. Karyawan yang memiliki ahlak dan budi pekerti yang baik juga akan memiliki jiwa yang baik pula.

f. Dalam melayani pelanggan/konsumen: dalam melayani konsumen/pelanggan karywan harus lemah lembut dan sopan karena hal ini dapat membuat konsumen merasa dihargai. Karyawan juga harus lincah dan gesit serta cepat tanggap dalam melayani nasabah.

g. Selalu memberikan perhatian dan suka membantu : dalam melayani konsumen/ pelanggan selalu memberikan perhatian penuh dan sungguh-sungguh. Artinya karyawan jagan bersikap acuh atau tidak peduli dalam menghadapi pelanggan/konsumen. Selalu suka membantu, artinya karyawan ringan tangan, dan tidak segan-segan untuk menolong pelanggan/konsumen.

Penampilan yang di gunakan oleh karyawan di atas bertolak belakang dengan penampilan SPG yang tampil tidak sewajarnya, sehingga kalau

dilihat terasa dibuat-buat. Akan tetapi dari segi penampilan pakaian yang bersih, rapi, selalu mengucapkan salam apabila bertemu konsumen, itu sudah menjadi tuntutan perusahaan yang mengharuskan mereka melakukan hal tersebut.

Salah satu bentuk eksploitasi yang terjadi pada perempuan saat ini adalah menampakkan sensualitas dan keindahan tubuh perempuan untuk dijadikan kepentingan bisnis. Peneliti melihat dilapangan banyak sekali SPG (*Sales promotion girl*) yang dituntut berpakaian seksi memperlihatakan lekak lekuk tubuhnya menjajakan barang dagangan dengan sasaran utama kaum adam.

Tubuh perempuan menjadi objek seksual yang sengaja di ekploitasi demi kepentingan kaum kapitalis dengan berbagai cara agar barang dagangan mereka laku. Keindahan tubuh perempuan dijadikan alat untuk menjual produk yang diiklankan atau memperoleh keuntungan dari industri suatu perusahaan.[43]

Penampilan yang menarik tersebut juga mempunyai pengaruh terhadap melayani pelanggan, karyawan dituntut untuk berpenampilan semenarik mungkin. Hal ini disebabakan penampilan merupakan hal yang pertama yang dilihat oleh pelanggan. Dengan penampilan awal yang baik akan memberikan kesan pertama yang baik pula terhadap pelanggan sehingga akan timbul rasa kagum, simpatik, dan hormat terhadap

---

[43] http://cahayaislamkaffah.blogspot.co.id/2013/03/khilafah-solusi-berbagai-permasalahan.html diakses pada tanggal 21 April 2016.

pelanggan.[44] Akan tetapi yang di lakukan SPG tersebut penampilan fisik yang memperlihatkan auratnya, juga memberi kesan yang negatif terhadap penilaian konsumen. Dan seharusnya SPG tersebut memperhatikan bahwa penampilan fisik yang menarik misalnya sopan, bersih, dan rapi juga membuat konsumen merasa dihargai.

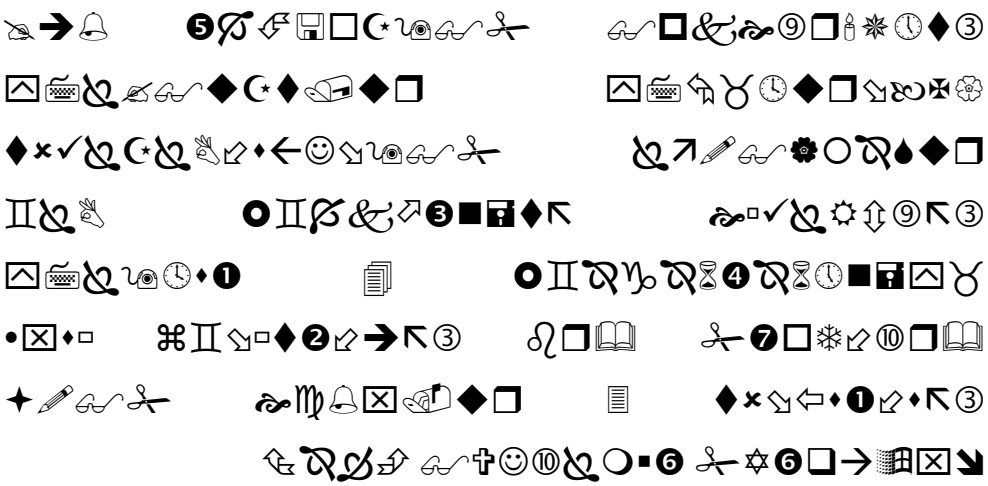
Sebenarnya apabila dikaitkan dengan tujuh pelaku maksiat, penampilan SPG yang seksi dan menor tersebut membuat produk yang SPG jual adalah produk yang menimbulkan maksiat karena pihak dari SPG memperlihatkan auratnya kepada konsumen dengan berpenampilan seksi dan menor, sehingga membuat konsumen merasa tergoda dan dapat keluar syahwat maka hal tersebut juga berpengaruh terhadap produk yang mereka pasarkan, sedangkan apabila dikaitanya dengan sembilan etika pemasaran yaitu spritual dan takwa karena apabila seseorang mempunyai spritual dan ketakwaan yang tinggi terhadap keesaan Allah maka wanita tersebut tidak akan mau mempunyai profesi menjadi SPG yang condong menojolkan penampilan fisik nya ke khalayak ramai demi memikat hati konsumenya.

Bagi manusia, pakaian dapat memberikan tiga manfaat diantaranya fungsi menutup tubuhnya karena fitrah, pakaian juga melindungi dari berbagai gangguadan perubahan cuaca. Pakaian pun bisa menjadi sarana yang dapat memperindah penampilan.

Fungsi pakaian secara umum adalah untuk melindungi tubuh dari panas matahari dan hawa dingin. Di samping itu dalam masyarakat beradab,

[44] Kasmir, Etika Costumer Service, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2006, h.125.

pakaian berfungsi untuk menutup aurat (organ tubuh yang dianggap memalukan). Dalam masyarakat modern, tujuan berpakaian juga memperhatikan etika dan estetika. Bagi kaum muslim, pakaian berfungsi pula sebagai identitas diri sebagai manusia beriman. Sebagaimana disebutkan dalam firman QS.Al-Azhab ayat 59 Allah yang berbunyi:



Artinya: Hai nabi, Katakanlah kepada isteri-isterimu, anak-anak perempuanmu dan isteri-isteri orang mukmin: "Hendaklah mereka mengulurkan jilbabnya [45] ke seluruh tubuh mereka". yang demikian itu supaya mereka lebih mudah untuk dikenal, Karena itu mereka tidak di ganggu. dan Allah adalah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.

Ayat di atas telah mewajibkan kepada wanita yang beriman supaya mereka menggunakan jilbab atau kerudungnya. Sehubungan dengan turunya Surah An-Nur ayat 31 yang merintahkan wanita mukminat supaya menggunakan kerudungnya.[46] Jelaslah bahwa kerudung itu hukumnya wajib

---

[45] Jilbab ialah sejenis baju kurung yang lapang yang dapat menutup kepala, muka dan dada.

[46] Mullhandy Ibn.Haj, Kusumiyadi, *Enam Puluh Satu Tanya Jawab tentang Jilbab (kerudung*), cet VII,Yogyakarta : Shalahuddin, 2006.h.9.

bagi wanita yang mengaku dirinya beriman atau mengaku pemeluk *dienuel Islam*[47]. Masih ada dalil lainya yang memperkuat jilbab diantaranya hadis Nabi Muhammad Saw, yang antara lain diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim:

و حَدَّثَنَا عَمْرٌو النَّاقِدُ حَدَّثَنَا عِيسَى بْنُ يُونُسَ حَدَّثَنَا هِشَامٌ عَنْ حَفْصَةَ بِنْتِ سِيرِينَ عَنْ أُمِّ عَطِيَّةَ قَالَتْأَمَرَنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ نُخْرِجَهُنَّ فِي الْفِطْرِ وَالْأَضْحَى الْعَوَاتِقَ وَالْحُيَّضَ وَذَوَاتِ الْخُدُورِ فَأَمَّا الْحُيَّضُ فَيَعْتَزِلْنَ الصَّلَاةَ وَيَشْهَدْنَ الْخَيْرَ وَدَعْوَةَ الْمُسْلِمِينَ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِحْدَانَا لَا يَكُونُ لَهَا جِلْبَابٌ قَالَ لِتُلْبِسْهَا أُخْتُهَا مِنْ جِلْبَابِهَا

Artinya : “Dan telah menceritakan kepada kami Amru An Naqid telah menceritakan kepada kami Isa bin Yunus telah menceritakan kepada kami Hisyam dari Hafshah binti Sirin dari Ummu Athiyyah ia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam memerintahkan kepada kami agar mengajak serta keluar melakukan shalat idul fithri dan idul Adlha para gadis, wanita haid dan wanita yang sedang dipingit. Adapun mereka yang sedang haidl tidak ikut shalat, namun turut menyaksikan kebaikan dan menyambut seruan kaum muslimin. Saya bertanya kepada Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam, "Wahai Rasulullah, di antara kami ada yang tidak memiliki baju." Beliau menjawab: "Hendaknya saudaranya yang memiliki jilbab memakaikannya."

[47] Dienuel Islam: agama Islam adalah agama yang ajarannya sangat sempurna karena datang langsung dari Allah SWT. Dinul islam dibawa dan diajarkan oleh para Nabi dan Rasul, sejak Nabi Adam AS, hingga Nai Muhammad SAW. Sebagai nabi terakhir.

Hadis tersebut menguatkan kewajiban berjilbab yang tertera dalam Q.S Al-Azhab ayat 59 ketika rasulullah saw. Menyerukan kepada seluruh para wanita ada yang tidak memiliki kain jilbab. Ternyata rasulullah saw tidak membiarkan nya atau tidak memakluminya untuk boleh turut hadir tanpa jilbab. Bahkan Rasulullah saw menyuruhnya pinjam atau meminjam kepada temanya. Dalam riwayat lain bahkan Rasulullah saw menyuruh saudaranya agar meminjamkan jilbabnya. Jadi kesimpulanya Rasulullah saw menekankan kepada para wanita muslimatagar berusaha mengenakan jilbabnya walau harus pinjam kepada orang lain.

Padahal shalat hari raya itu hukumnya tidak wajib, dan bagi wanita yang sedang haidh kehadiranya bukan untuk shalat hari raya tetapi hanya untuk mendengarkan khutbah dan menyaksikan jamaah kaum mulsimin. Bahkan shalat apa saja bagi wanita yang sedang haidh itu terlarang. Tetapi mengapa rasulullah saw tetap menyuruh mereka harus memakai jilbab tanpa terkecuali, Rasulullah saw bertindak demikian karena jilbab itu hukumnya wajib, sedangkan menghindari shalat hari raya itu hukumnya sunat. Karena wajibnya wanita muslimat mengenakan jilbabnya bahkan Nabi saw tidak sudi menggubris dan bahkan berpaling dari wanita yang tidak mau memenuhi kewajibanya. Hal ini tertera dalam hadis yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dari Aisah, katanya:

Artinya : “Dari Aisyah r.a. ia berkata: bahwasanya Asma binti Abu Bakar masuk ke tempat Rasulullah saw. Dengan memakai pakaian yang tipis (tembus mata memandang kedalam), maka Rasulullah saw berpaling daripadanya seraya bersabda: Hai Asma!

> Sesungguhnya perempuan itu apabila ia telah dewasa (sampai umur), maka tidak patut menampakan sesuatu darinya, melainkan ini dan ini”sambil Rasulullah saw menunjukan muka dan kedua telapak tangan hingga pergelangan sendiri.

Hadis di atas memperkuat kewajiban berjilbab. Rasulullahlah saw berpaling dari wanita yang tidak berjilbab. Bahkan Rasulullah melaknat para wanita yang enggan berjilbab. Dan dapat peneliti simpulkan bahwa jilbab atau kerudung itu hukumnya “**Wajib**” bagi wanita yang mukminat dan tidak dapat dibantah lagi. Esensi yang lain lagi yaitu seberapa jauh kesyukuran kita kepada Allah atas nikmat yang telah diberikanya kepada kita. Rasa syukur kita kepada Allah kita tuangkan salah satunya dengan cara mengetahui dengan jelas apa saja adab berbusana yang layak menurut syariah dipakai oleh seorang muslimah.[48]

Terdapat dalam kolom konsultasi online, ada beberapa syarat yang wajib dipenuhi dalam berbusana. Syarat-syarat tersebut adalah : menutup seluruh tubuh selain yang di kecualikan, tidak tembus pandang, tidak ketat sehingga membentuk lekuk tubuh, tidak menyerupai pakaian laki-laki dan tidak menyerupai pakaian khas orang kafir atau pakaian orang fasik.[49]

Syarat pakaian di atas sesuai dengan tuntunan Al-quraan dan Al-sunnah. Dan dari observasi dan pengamatan peneliti bahwa penampilan

---

[48] Yaqub Chamidi dan Farich Fiddaroin al-Mahdi, *Menajadi Wanita Shalihah & mempesona,* cet I, T.tp,: Mitra Press, 2011.h.269

[49] Yaqub Chamidi dan Farich Fiddaroin al-Mahdi, *Menajadi Wanita Shalihah & mempesona,*...h.270.

SPG di Kecamatan Jekan Raya yang seksi, berpakaian yang sangat minim dengan memperlihatkan bentuk dan lekak lekuk tubuhnya.

M. Quraish Shihab menafsirkan dalam Q.S Al-Ahzab: 59, memiliki pandangan yang peneliti mengkritik tidak sesuai pendapat para ulama-ulama terdahulu dengan manyatakan bahwa Allah tidak memerintahkan wanita muslimah memakai jilbab. Pendapatnya tersebut ialah sebagai berikut:[50]"Ayat di atas tidak memerintahkan wanita muslimah memakai jilbab, karena agaknya ketika itu sebagian mereka telah memakainya, hanya saja cara memakainya belum mendukung apa yang dikehendaki ayat ini.

Maksud pernyataan M. Quraish Shihab adalah bahwa kaum wanita tidak diwajibkan menggunakan jilbab, karena menurut beliau wanita yang menggunakan jilbab juga tidak memperhatikan syarat-syarat dalam berjilbab misalnya dengan menutupi seluruh badan dengan pakaian dan mengecualikan wajah dan telapak tangan, menggunakan baju longgar, atau kerudung menutup kepala wanita, atau pakaian yang menutupi baju dan kerudung yang dipakainya, atau semua pakaian yang menutupi dan beberapa bagian tubuh lainya sehingga identitas diri pun terbilang negatif, dari pernyataan Quraish Shihab peneliti kurang setuju terhadap pendapat beliau yang tidak mewajibkan perempuan menggunakan jilbab sedangkan didalam surah Al-Azhab jelas bahwa menggunakan jilbab itu wajib wanita muslimah..

[50] M. Quraish Shihab, *Tarfsir Al-Mishbah: Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an*, cet II, Jakarta: Lentera Hati, 2009.h.543

Bahwa pengaplikasian SPG pada saat berbisnis tidak semua mereka menjalankan marketing syariah yang menjadi tolak ukurnya, peneliti beranggapan bahwa mereka menjalankan bisnis hanya mementingkan dunia tanpa memikirkan akhiratnya. Dalam berbisnis itu manusia dibebaskan untuk melakukan kegiatan apapun asalkan harus memperhatikan batasan-batasan dalam berbisnis dan tidak merugikan salah satu pihak. Dalam Islam secara umum wanita boleh berjualan dan secara khususnya Haram membuka aurat (wajib berjilbab), Merayu pria selain suaminya.

Seorang ahli tafsir, Quraisy Shihab berpendapat bahwa wanita boleh bekerja di luar rumah, menurutnya wanita boleh saja berkarier selama wanita tersebut membutuhkan pekerjaan itu atau pekerjaan itu membutuhkan wanita tersebut. Dan segala macam pekerjaan sesungguhnya boleh dilakukan oleh wanita sepanjang wanita tersebut bisa menjaga diri dari lingkunganya.

Kesimpulanya bahwa Seorang wanita yang bekerja menjadi SPG itu boleh- boleh saja akan tetapi yang pasti SPG tidak menampakkan auratnya dan auratnya ditutup. Dan berdasarkan akal dan syariat, menutup aurat dari pandangan mata ialah wajib. Sebab, ada unsur keburukan dalam menampakanya. Sesuatu yang buruk, akal dan syariat tentu akan menolaknya. Kaum muslimin pun sepakat tentang kewajiban menutup aurat di hadapan orang lain dan saat shalat maupun pada saat memasarkan

produknya seperti yang dilakukan *sales promotion girls,*[51] karena dalam keadaaan sekarang bentuk tubuh wanita itu dieksploitasi secara tidak langsung oleh para kapitalis.

Peneliti mengkritik *Sales Promotion Girl* tersebut tidak boleh menampakan kecantikan dan bentuk tubuhnya guna sebagai alat untuk mempromoskan produk yang mereka jual, Islam mengharamkan perempuan memakai pakaian yang membentuk dan tipis sehingga tampak kulitnya.[52]Termasuk di antara lain pakain yang mempertajam bagian-bagian tubuh, khusus bagian-bagian tubuh yang membawa fitnah seperti yang peneliti lihat dari SPG di Kecamatan Jekan Raya yang memperlihatkan bagian tubuh tersebut guna mempromosikan produk rokok yang mereka jual. Seharusnya kita harus mmeperhatikan teladan Rasulullah SAW dalam berdagang kiranya dapat dijadikan acuan dalam memasarkan produk perdagangannya. Beberapa kiat dan etika Rosululllah SAW dalam membangun citra dagangnya adalah sebagai berikut:

Penampilan:[53] Penampilan Rosulullah SAW dalam berdagang adalah tidak membohongi pelanggan, baik menyangkut besaran (kuantitas) maupun kualitas. Tidak seperti halnya SPG yang penampilanya terasa dibuat-buat agar barang yang dijualnya laku sesuai target yang diharapkan seperti

---

[51] Syaikh Abdul Wahhab Abdussalam Thawilah, *Panduan Berbusana Islami : Penampilan Sesuai Tuntunan Al-Qur'an dan As-sunnah,* cet I, Jakarta : Alhamhira, 2007.h.7.

[52] Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, Surabaya: PT Bina Ilmu, 2003.h.112.

[53] Muhammad, *Etika Bisnis Islam,* Yogyakarta: Akademi Manajemen dan Percetakan, 2004, h.100.

menampakan aurtanya, berdandan berlebihan, menggunakan pakaian yang minm.

Pelayanan Pelanggan yang tidak sanggup bayar kontan hendaknya diberi tempo untuk melunasi. Selanjutnya, pengampunan (bila memungkinkan) hendaknya diberikan jika ia benar-benar tidak sanggup membayarnya. Rasulullah sangat baik dalam melakukan pelayanan kepada konsumen rasulullah selalu memberikan keringanan-keringanan apabila konsuemn terdapat kesulitan, akan tetapi berdasarkan observasi dan wawancara peneliti SPG di Kecamatan Jekan Raya tidak sedikutpun menggunakan pelayanan yang di contohkan rasulullah mereka melakukan pelayanan terhadap konsumen dengan memaksa, tidak meringankan beban konsumen akan tetapi semakin menambah kesulitan konsumen.

Persuasi Menjahui sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Dalam melakukan pemasaran rasulullah tidak pernah mengucapkan sumpah dalam memasarkan produknya kepada konsumen. Akan tetapi yang dilakukan SPG mereka memang tidak melakukan sumpah akan tetapi mereka memajang muka kasihan, dan lemas nya kepada konsumen sehingga konsumen kasihan terhadapnya dan membeli produk yang mereka pasarkan.

Pemuasan Hanya dengan kesepakatan bersama, dengan suatu usulan dan penerimaan, penjual akan sempurna.tidak terdapat akad atau ijab kabul antara mereka dengan saling ridho berdasarkan observasi peneliti bahwasanya pemasaran yang SPG lakukan terdapat keterpaksaan sehingga

peneliti mengkritik bahwa pemasaran yang SPG lakukan terhadap konsumen tidak terdapat unsur suka sama suka antara kedua belah pihak.

Syariah marketing terdapat didalamnya 4 karakter dalam melakukan pemasaran syariah yaitu :[54]

Teistis (Rabbaniyyah) Ketuhanan : seorang marketing syariah akan mematuhi hukum-hukum syariah, dalam segala aktivitasnya sebagai seorang pemasar. Mulai dari melakukan strategi pemasaran, memilih-milih pasar (segmentasi), kemudian memilih pasar mana yang menjadi fokus (targeting) hingga menetapkan identitas perusahaan yang harus senantiasa tertanam dalam benak pelanggannya (*postioning*). Yang dilakukan SPG sebenanrya sudah memakai karakteristik tersebut akan tetapi yang membuat peneliti berpandangan mereka tidak memiliki sifat teatis karena dari segi pemasaran yaitu seperti memaksa konsumen, dan mempelihtkan auratnya sebagai alat untuk mempromosikan produk.

Etis (Ahlaqiyyah) karakteristik ini adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika tidak peduli agamanya. Akan tetapi para SPG disini tidak menerapkan hal tersebut mereka semua beragama Islam akan tetapi mereka tidak memperhatikan hal tersebut mereka dikatakan tidak mempunyai etika karena memperlihatkan penampilanya dan memaksa konsumen untuk membeli produknya, sedangkan konsumen tidak menggunakan rokok yang SPG jual.

---

[54] Hermawan Kertaja, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Maketing*, cet III, Jakarta : 2006.h.22.

Realistis (al-waqi'yyah) syariah marketing adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi dan bersahaja, apapun model gaya berpakain yang dikenakan. Mereka bekerja mengedepankan nilai-nilai religius, kesalehan, aspek moral, dan kejujuran dalam segala aktivitas pemasaran. Hal tersebut bertolak belakang dengan penampilan yang dikenakan SPG, SPG tersebut memang terlihat rapi, bersih dan menyesuaikan pakain yang perusahaan berikan, akan tetapi mereka tidak menggunakan nilai-nilai religius, kesalehan, aspek moral, dan kejujuran dalam aktivitas pemasaranya yang mengedepankan penampilan yang seksi dan berlebihan dalam melakukan pemasaran.

Humanistis (Insaniyah)n bahwa marketing syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat kehewananya dapat terkekang dengan panduan syariah. Mereka yang mempunyai sifat mempunyai karakteristik menjadi manusia yang terkontrol, dan seimbang, bukan manusia yang serakah, yang menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan yang besar-besaran. Seperti halnya SPG di Kecamatan Jekan raya mereka melakukan pemasaran tidak mempehatikan karakteristik humantistis tersebut mereka menghalalkan cara agar target mereka tercapai seperti memaksa konsumen, merayu dan memperlihatkan auratnya agar konsumen tertarik terhadap pemasaranya.

Jadi seharusnya dalam melakukan pemasaran harus memperhatiakan pemasaran yang sesui dengan yang diajarkan rasulullah, dan peneliti

mengkritik bahwa dalam mencari pekerjaan tidak boleh yang seperti itu, dan insya Allah rezeki *minnallah*, rezeki dari Allah. memang sulit dalam keadaan sekarang yang tak ada pilihan lain. tapi tentu Allah maha melihat ketika hambahnya ingin sesuai jalannya untuk menjemput rezeki. dan ini merupakan faktor mendasarnya karena kita berada pada sistem kapitalisme yang memaksakan kita untuk bekerja. Solusinya kembali pada Islam sendiri dan harus memperhatikan syarat-syarat tertentu mengenai pekerjaan dan penampilan fisik mereka pada saat memasarkan produk.