

STRATEGI PENJUALAN PENTOL KUAH DALAM MENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA DI WANGI-WANGI KABUPATEN WAKATOBI MENURUT EKONOMI SYARIAH

Anita¹, La Ode Aslan²

anitaaaaaa021@gmail.com¹, laodeaslansatiwakatobi@gmail.com²

Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Wakatobi

Abstrak

Tujuan penelitian: (1) Untuk mengetahui Strategi Penjualan Pentol Kuah Di Wangi-Wangi; (2) Untuk mengetahui Pendapatan Keluarga di Wangi-Wangi; (3) Untuk mengetahui Strategi Penjualan Pentol Kuah Dalam Peningkatan Pendapatan Keluarga di Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi Menurut Ekonomi Syariah. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research), dengan pendekatan metode deskriptif kualitatif. Adapun lokasi penelitian ini dilaksanakan di kecamatan wangi-wangi, kabupatn wakatobi. jenis data dalam penelitian ini terdiri atas dua yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Strategi yang diterapkan oleh para pelaku usaha meliputi: penetapan harga yang terjangkau, kualitas produk, pelayanan yang ramah terhadap konsumen, serta pemilihan lokasi penjualan yang strategis.(2) Temuan penelitian menunjukkan bahwa strategi-strategi tersebut secara signifikan mampu meningkatkan pendapatan keluarga, baik harian, mingguan, bulanan, maupun tahunan.(3) Dalam perspektif ekonomi syariah, praktik usaha ini telah sesuai dengan prinsip-prinsip dasar Islam seperti kejujuran dalam transaksi, kehalalan produk, serta bebas dari unsur riba dan gharar.

Kata Kunci: Strategi Penjualan, Pentol Kuah, Pendapatan Keluarga, Ekonomi Syariah, Wangi-Wangi.

Abstract

Research objectives: (1) To find out the sales strategy of Pentol Kuah in Wangi-Wangi; (2) To find out the family income in Wangi-Wangi; (3) To find out the sales strategy of Pentol Kuah in increasing family income in Wangi-Wangi, Wakatobi Regency according to Islamic economics. This type of research is field research, with a qualitative descriptive method approach. The location of this research was carried out in Wangi-Wangi sub-district, Wakatobi Regency. The types of data in this study consist of two, namely primary data and secondary data. The data collection methods used are observation, interviews, and documentation. The results of this study indicate that: (1) The strategies implemented by business actors include: setting affordable prices, product quality, friendly service to consumers, and choosing strategic sales locations. (2) The research findings show that these strategies are significantly able to increase family income, whether daily, weekly, monthly, or annually. (3) From a sharia economic perspective, this business practice is in accordance with the basic principles of Islam such as honesty in transactions, product halalness, and free from usury and gharar.

Keywords: Sales Strategy, Pentol Kuah, Family Income, Sharia Economics, Wangi-Wangi.

PENDAHULUAN

Wangi-Wangi merupakan pulau yang ada di Kabupaten Wakatobi, yang memiliki kondisi ekonomi yang khas dari pada wilayah-wilyah lainnya yang ada di Indonesia. Sebagai daerah kepulauan, Wangi-Wangi yang dimana menghadapi tantangan perekonomian dan peluang khusus yang mempengaruhi pendapatan keluarga di wilayah ini. Dalam

perekonomian di wakatobi, salah satu faktor utama yang menjadi pencarian pada pendapatan keluarga di Wangi-Wangi Kecamatan Wangi-Wangi salah satunya adalah usaha umkm yaitu penjualan Pentol Kuah.

Usaha penjualan pentol kuah merupakan salah satu bentuk usaha kuliner yang banyak diminati masyarakat, khususnya di daerah Wangi-Wangi, kabupaten wakatobi. Pentol kuah menjadi makanan yang populer karena rasanya yang enak, harga yang terjangkau serta kemudahan dalam penyajiannya.

Persaingan yang ketat juga mengharuskan pemilik usaha untuk bisa beradaptasi dengan masa-masa yang sekarang dan yang akan datang. Oleh karena itu, para pelaku usaha di harapkan mampu bersaing secara sehat yaitu dengan menciptakan inovasi dalam mengembangkan usaha yang di geluti agar bisa terus bertahan. Dalam melakukan usaha pastinya ada proses jual beli salah satunya usaha di bidang kuliner seperti jajanan pentol kuah. Pentol kuah memiliki potensi pasar yang besar, akan tetapi peningkatan pendapatan keluarga di Wangi Wangi Kecamatan Wangi-wangi masih kurang oleh karena itu, banyak pelaku usaha kuliner di daerah ini menghadapi tantangan dalam meningkatkan pendapatan mereka. Tantangan ini meliputi persaingan yang ketat, kurangnya pengetahuan dan keterampilan, serta kurangnya strategi pemasaran yang efektif.

Kendala tersebut harus disikapi melalui strategi yang komprehensif dan berkelanjutan untuk meningkatkan pendapatan keluarga Di Wangi-Wangi Kecamatan Wangi-Wangi. Dalam proposal ini, diusulkan berbagai strategi yang meliputi peningkatan kualitas produk, harga produk yang terjangkau, memperbaiki kualitas pelayanan, dan memelih tempat penjualan yang strategis . Implementasi strategi ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mengurangi tingkat kemiskinan, dan menciptakan keberlanjutan usaha penjualan pentolan kuah di daerah tersebut.

Di Wangi-Wangi Kecamatan Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi, penjual pentolan dari tahun ketahun memiliki pendapatan yang begitu rendah yaitu sebesar Rp. 70.000 per hari, dengan menerapkan strategi yang komprehensif, pendapatan penjual pentolan sudah meningkat, dari dulunya Rp. 70.000 per hari, menjadi Rp. 200.000-500.000 per hari, Tapi dengan pendapatan sebesar itu, kebutuhan masyarakat Wangi-Wangi masih kurang seperti kebutuhan pendidikan, kesehatan, tranpostasi, dan lain-lain.

Pentol juga bisa disebut jajanan tradisional serupa seperti bakso yang memiliki kandungan daging yang lebih sedikit, terkadang pentol hanya terbuat dari tepung kanji. Pentol kuah sendiri paling banyak di dagangkan oleh pedagang kaki lima dan pedagang keliling karena daging yang di butuhkan untuk bahan baku utama pentol kuah sendiri adalah daging ikan seperti yang paling banyak dipakai adalah ikan tenggiri yang masih fress yang menghasilkan pentolan yang enak, sehat dan berkualitas baik.

Strategi penjualan adalah suatu seleksi sasaran yang menentukan posisi persaingan pasar dalam transaksi jual beli. Strategi penjualan yang tepat bisa mempengaruhi volume penjualan dan penigkatkan pendapatan penjual. Strategi penjualan atau pemasaran yang sering dijumpai dalam keseharian masyarakat dimana jual beli lebih diketahui dengan istilah perdagangan dilakukan antara penjual dan pembeli di suatu tempat. Dari kegiatan tersebut mampu menimbulkan terjadinya pertemuan antara penawar dan permintaan barang yang diinginkan untuk dapat dimiliki.

Strategi penjualan itu sendiri ialah strategi yang digunakan untuk menarik minat konsumen terhadap produk dan jasa yang kita jual, Strategi penjualan tidak sebatas pelanggan membeli produk anda tetapi bagaimana caranya agar pelanggan tersebut datang kembali untuk membeli produk kita.

Penjualan adalah kegiatan pemasaran hasil produk olahannya supaya dapat di konsumsi oleh para pembeli. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam berusaha. Pembelian konsumen yang tinggi terhadap pentol kuah dapat selalu

mempertahankan cita rasa khas dari pentol kuah itu sendiri dan dapat membuat olahan-olahan baru pentol sehingga menciptakan kepuasan pada konsumen yang menikmatinya sehingga kualitas produk dan strategi penjualan yang baik dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pasar dan meraih keuntungan. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Misalnya, dalam usaha kuliner seperti pentol kuah, penting untuk melakukan riset pasar guna mengetahui tren terkini dan selera pelanggan. Dengan demikian, penjual dapat mengembangkan variasi produk yang inovatif, memperbaiki kualitas, dan menyesuaikan penawaran sesuai dengan ekspektasi konsumen. Selain itu, membangun hubungan yang baik dengan pelanggan melalui layanan pelanggan yang ramah dan responsif dapat meningkatkan loyalitas dan mendorong pembelian berulang. Penerapan feedback dari pelanggan juga dapat membantu dalam mengidentifikasi area perbaikan dan menciptakan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan strategi yang menyeluruh dan berfokus pada kepuasan pelanggan, usaha penjualan dapat lebih efektif dalam memperluas pangsa pasar dan mencapai keuntungan yang lebih besar, yang pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan pendapatan keluarga.

Usaha yang sukses dapat memperluas jaringan sosial dan menciptakan peluang baru, baik dalam bentuk kemitraan bisnis maupun hubungan dengan pelanggan. Dengan memanfaatkan peluang usaha secara efektif, keluarga dapat meningkatkan kualitas hidup, mencapai tujuan finansial bersama, dan menciptakan stabilitas ekonomi yang berkelanjutan. dalam hal memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya seseorang harus memiliki suatu usaha yang dapat menghasilkan dan dapat di kembangkan yaitu dengan salah satunya berjualan agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya. Sebagaimana firman Allah Swt dalam Qs. Al-Jumuah [62]:10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahannya:

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”

Ayat ini menerangkan bahwa setelah selesai melakukan salat jumat, umat islam boleh bertebaran di muka bumi untuk melaksanakan urusan duniawi, dan berusaha mencari rezeki yang halal, sesudah menunaikan yang bermanfaat untuk akhirat hendaklah mengingat Allah sebanyak-banyaknya dalam mengerjakan usahanya dengan menghindari diri dari kecurangan, penyelewengan, dan lain-lain. Ayat ini juga merupakan salah satu ayat Al-Qur'an yang menerangkan bahwa setiap individu diwajibkan untuk bekerja sebagai tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup agar sejahtera. Dalam usaha pentol kuah ini banyak yang membuka usaha yang sama dengan pentol kuah. Sehingga hal tersebut telah menimbulkan persaingan dalam usaha, untuk itu para pedagang harus memikirkan strategi agar setiap konsumen merasa tertarik dan membeli produk jualan yang diujakan. Berdasarkan uraian singkat diatas penulis mengangkat judul penelitian mengenai “Strategi Penjualan Pentol Kuah Dalam Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi Menurut Ekonomi Syariah”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk mengungkap secara mendalam strategi penjualan pentol kuah dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Wangi-Wangi, Kabupaten Wakatobi, berdasarkan perspektif ekonomi syariah. Lokasi penelitian berada di Kecamatan Wangi-Wangi, dengan durasi penelitian selama tiga bulan sejak izin penelitian diterbitkan oleh Kesbangpol setempat. Sumber data yang digunakan meliputi data primer (hasil wawancara langsung dengan penjual pentol kuah) dan data sekunder (literatur dan dokumen pendukung). Teknik

pengumpulan data dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara mendalam, serta dokumentasi aktivitas dan kondisi usaha. Instrumen penelitian disusun dalam bentuk pedoman observasi, wawancara, dan dokumentasi yang mencakup variabel strategi penjualan (harga, kualitas produk, pelayanan, dan lokasi penjualan), pendapatan keluarga (harian hingga tahunan), serta nilai-nilai ekonomi syariah yang diambil dari QS. Al-Jum'ah ayat 9–10. Teknik analisis data dalam penelitian ini meliputi reduksi data, penyajian data dalam bentuk naratif, serta penarikan kesimpulan berdasarkan data yang telah dianalisis secara sistematis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi penjualan pentol kuah dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kecamatan Wangi-Wangi, Kabupaten Wakatobi. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap beberapa pelaku usaha dan konsumen, ditemukan bahwa strategi utama meliputi penetapan harga yang terjangkau, peningkatan kualitas produk, pelayanan yang baik, dan pemilihan tempat penjualan yang strategis. Sebagian besar pedagang menentukan harga berdasarkan perhitungan biaya produksi dan kondisi pasar. Seperti yang disampaikan oleh pemilik Pentol Kuah Queen,

“Harga saya tentukan berdasarkan biaya dari bahan utama dan sedikit keuntungan yang wajar. Saya juga lihat harga dari penjual lain supaya jualanku tetap bisa bersaing.”

Hal ini diperkuat oleh pembeli bernama Halima yang mengatakan,

“Harga pentol kuah yang ditawarkan wajar sih, sesuai dengan porsi dan kualitas yang diberikan.”

Kualitas rasa, bahan segar, dan kebersihan menjadi fokus utama para pelaku usaha. Pemilik Pentol Kuah Gurih menyatakan,

“Saya selalu pakai bahan yang fresh dan berkualitas. Kuahnya saya bikin sendiri biar terasa beda.”

Hal ini diapresiasi oleh konsumen, seperti Putri, yang mengatakan,

“Rasa kuahnya gurih dan pentolnya kenyal, sesuai dengan ekspektasi saya.”

Pelayanan ramah dan cepat menjadi nilai tambah. Setiawati, pemilik Pentol Kuah Queen, menjelaskan,

“Saya selalu mengingatkan diri untuk berkomunikasi dengan baik kepada pelanggan.”

Sementara Halima, pembeli, mengungkapkan,

“Saya menilai karyawan sangat ramah dan sopan dalam melayani.”

Pemilihan lokasi usaha sangat diperhatikan. Salah satu pemilik menyampaikan,

“Kami memilih lokasi ini karena dekat keramaian dan mudah diakses.”

Pembeli bernama Arjun mendukung pernyataan ini dengan mengatakan,

“Lokasinya strategis, mudah dijangkau, dan nyaman untuk makan di tempat.”

Berdasarkan wawancara, pendapatan pedagang mengalami peningkatan setelah menerapkan strategi yang tepat. Pemilik Pentol Kuah 98 menyebut,

“Dulu saya hanya dapat Rp70.000 per hari, sekarang bisa Rp500.000 karena sudah punya dua gerobak dan lokasi strategis.”

Namun demikian, mereka juga menyebutkan bahwa kebutuhan keluarga belum sepenuhnya terpenuhi karena masih ada pengeluaran besar seperti pendidikan dan transportasi.

Pembahasan

Hasil penelitian ini mengungkapkan berbagai faktor yang memengaruhi strategi penjualan pentol kuah di Kecamatan Wangi-Wangi, Kabupaten Wakatobi, serta kondisi pendapatan keluarga di wilayah tersebut. Berdasarkan data yang berhasil dihimpun melalui wawancara langsung dengan para penjual, terdapat beberapa poin penting yang menjadi

landasan bagi keberhasilan penjualan pentol kuah. Strategi Penjualan Pentol Kuah di Wangi-Wangi didasarkan pada beberapa aspek utama. Pertama, harga produk yang terjangkau menjadi strategi yang sangat penting bagi penjual. Harga yang wajar dan sesuai dengan kemampuan finansial konsumen menjadi daya tarik utama, karena memungkinkan bisnis untuk memenuhi kebutuhan pasar tanpa memberatkan konsumen. Dengan penetapan harga yang sesuai, penjual dapat menjaga keseimbangan antara biaya, kualitas, dan nilai yang diberikan kepada pelanggan. Selain itu, kualitas produk juga menjadi perhatian utama, karena konsumen menginginkan produk yang memiliki daya tahan, kehandalan, dan kemudahan penggunaan. Kualitas produk yang baik akan membuat konsumen merasa puas dan kembali membeli pentol kuah tersebut. Aspek lainnya yang tak kalah penting adalah kualitas pelayanan. Pelayanan yang baik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, yang pada gilirannya akan mempertahankan dan memperluas pelanggan setia. Tempat penjualan juga memainkan peran penting dalam kesuksesan penjualan, di mana pemilihan lokasi yang strategis dan aksesibilitas yang baik dapat meningkatkan peluang penjualan serta memperluas jangkauan konsumen.

Sementara itu, pendapatan keluarga di Wangi-Wangi menunjukkan variasi yang cukup besar dalam sumber pendapatan yang diperoleh oleh warga setempat. Pendapatan keluarga diukur dari berbagai sumber, termasuk gaji, usaha sendiri, serta sumber pendapatan lainnya. Pendapatan harian menjadi salah satu sumber pendapatan utama bagi sebagian besar keluarga, terutama bagi mereka yang bekerja dengan penghasilan harian atau menjalankan usaha kecil. Di samping itu, pendapatan mingguan juga menjadi bagian penting dalam kehidupan ekonomi keluarga, dengan banyak warga yang mengandalkan pendapatan dari pekerjaan tetap atau usaha mereka yang memberikan hasil mingguan. Bagi mereka yang memiliki pekerjaan tetap atau usaha dengan penghasilan stabil, pendapatan bulanan menjadi pendapatan yang lebih terstruktur dan sering digunakan untuk merencanakan anggaran keluarga. Sementara itu, pendapatan tahunan mencakup total penghasilan yang diperoleh dalam setahun, yang mencakup gaji tahunan, pendapatan dari bisnis, serta investasi lainnya, dan sering digunakan untuk perencanaan keuangan jangka panjang.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa baik strategi penjualan pentol kuah yang diterapkan oleh pedagang di Wangi-Wangi maupun pola pendapatan keluarga di wilayah tersebut saling berkaitan. Strategi yang tepat dalam penjualan, ditambah dengan pemahaman yang baik mengenai sumber pendapatan keluarga, dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih baik di daerah ini.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi penjualan pentol kuah di Wangi-Wangi, Kabupaten Wakatobi, terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan keluarga, yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah. Dalam penelitian ini, beberapa faktor utama yang memengaruhi keberhasilan penjualan pentol kuah dan peningkatan pendapatan keluarga diantaranya adalah: Pertama, harga produk yang terjangkau. Penetapan harga yang kompetitif dan sesuai dengan daya beli masyarakat lokal terbukti menjadi faktor penting dalam menarik pelanggan. Dalam perspektif ekonomi syariah, penetapan harga yang adil dan tidak berlebihan mencerminkan prinsip kejujuran dalam berdagang, yang mampu membangun kepercayaan pelanggan serta meningkatkan loyalitas. Hal ini secara langsung berpengaruh terhadap pendapatan harian, mingguan, bulanan, dan tahunan yang diterima oleh para pelaku usaha. Kedua, kualitas produk. Konsistensi dalam rasa, kebersihan, dan penyajian yang baik sangat berpengaruh dalam mempertahankan pelanggan serta menarik pelanggan baru. Dalam ekonomi syariah, menjaga kualitas produk mencerminkan amanah dan tanggung jawab dalam muamalah.

Dengan demikian, kualitas yang terjaga akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga, baik secara harian, mingguan, maupun bulanan.

Ketiga, kualitas pelayanan. Pelayanan yang ramah, cepat, serta sesuai dengan etika Islam, seperti salam, senyum, dan sikap menghormati pelanggan, sangat dihargai oleh konsumen. Hal ini mampu memperkuat hubungan antara penjual dan pembeli, yang dalam ekonomi syariah dikenal dengan ukhuwah tijariyah. Kualitas pelayanan yang baik ini memberikan dampak positif terhadap stabilitas dan pertumbuhan pendapatan usaha secara keseluruhan. Keempat, tempat penjualan. Pemilihan lokasi yang strategis, mudah dijangkau, bersih, dan nyaman untuk pengunjung sangat mendukung keberhasilan usaha. Menurut prinsip ekonomi syariah, tempat yang baik untuk berdagang mencerminkan efisiensi dalam mencari rezeki halal, yang secara langsung mendorong peningkatan pendapatan, baik secara harian hingga tahunan. Terakhir, pendapatan keluarga. Strategi-strategi yang diterapkan oleh para penjual pentol kuah ini terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan keluarga, dari skala harian hingga tahunan. Pendapatan yang diperoleh juga mencerminkan keberkahan dalam rezeki, karena seluruh proses bisnis dijalankan dengan prinsip kejujuran, tanggung jawab, dan keadilan sesuai dengan syariat Islam.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pemilik usaha diharapkan untuk terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk serta menambah variasi produk yang dijual, sambil mengedepankan nilai-nilai Islami dalam pelayanan. Selain itu, penting bagi pelaku usaha untuk mempertahankan harga yang wajar agar usaha dapat berkembang lebih baik dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan keluarga.
2. Sebaiknya, pemilik usaha membuat pembukuan sederhana yang mencatat pendapatan harian, mingguan, bulanan, dan tahunan. Pembukuan ini akan sangat membantu dalam merencanakan pengeluaran, investasi, dan mengevaluasi keuntungan usaha secara berkala.
3. Dinas UMKM dan Koperasi Kabupaten Wakatobi diharapkan dapat memberikan pelatihan kewirausahaan berbasis syariah, terutama dalam hal manajemen harga, pemasaran, dan pelayanan pelanggan. Hal ini penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi mikro di daerah tersebut dan memastikan bahwa usaha-usaha kecil dapat berkembang secara berkelanjutan dengan prinsip-prinsip syariah yang kuat.

DAFTAR PUSTAKA

- Donny Damara, Persaingan Semakin Ketat, Pelaku UMKM Diharapkan Berinovasi, (Borneonews, Palangka Raya, 2023), hlm. 1.
- Kementrian Agama RI, Al-Qur'an Al-Karim Mushaf Terjemah, (Jawa Barat: Gema Risalah Press, 2020), hlm 554.
- Mulyani, N. Ekonomi Pulau-Pulau Kecil: Studi Kasus Wangi-Wangi, (Jurnal Ekonomi Regional, vol 10, no 2, 2022), hlm. 1-2.
- Pratama, A., & Nugroho, B. Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan di Pasar Lokal: Peran Inovasi Produk dan Layanan Pelanggan, (Jurnal Pemasaran dan Bisnis, vol 15, no 2, 2022), hlm. 1-2.
- Senjie Nuraini, Apa Itu Pentol? Simak Penjelasan dan Resepnya di Sini, (Fimela, 2022), hlm. 1.
- Suryani, E., & Hadi, S. Strategi Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Pendekatan Ekonomi Berkelanjutan, (Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Berkelanjutan, vol 12, no 3, 2023), hlm. 1-2.
- Trivita Octaviana dan M. Mahdi Mawahib, Analisis Strategi Penjualan Barang Komoditas di Swalayan Surya Gondang Perspektif Hukum Ekonomi Syariah, (Jurnal Qawanin, vol 3, no 2, 2019), hlm. 165.