BAB V

PEMBAHASAN

Pada bab ini peneliti mengemukakan lebih lanjut mengenai pembahasan dari temuan data di bab IV. Pada pembahasan ini berdasarkan rumusan masalah peneliti yaitu strategi pemasaran yang dilakukan oleh Industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang, dan kendala dan solusi yang dihadapi dalam melaksanakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kecamatan Jombang.

A. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang dalam meningkatkan loyalitas konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan di industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang mengenai strategi pemasaran yang dilakukan industri kerajinan figura foto tersebut tidak lepas dari hasil wawancara yang peneliti lakukan.

Strategi pemasaran merupakan hal yang berpengaruh pada meningkatkan loyalitas konsumen. Strategi pemasaran yang dilakukan industri kerajinan figura foto mungkin dalam penerapannya mempunyai cara tersendiri karena setiap industri mempunyai strategi pemasaran sendiri-sendiri.

Strategi pemasaran dapat menyangkut beberapa hal yaitu menyangkut strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi distribusi.

Beberapa strategi tersebut digunakan industri kerajinan figura foto untuk meningkatkan loyalitas konsumen.

Strategi pemasaran yang dilakukan industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang diterapkan dengan baik sebagai berikut.

1. Strategi produk

   Penerapan strategi produk yang dilakukan industri kerajinan figura foto yaitu dengan tren produk yang selalu mengikuti pasaran dan pengerjaan produk yang cepat. Dalam strategi produk yang dilakukan industri kerajinan figura foto tidak sembarangan. Produk yang pertama kali di lihat konsumen akan memberikan kesan pertama terhadap konsumen. Produk adalah keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan nilai kepada konsumen. Perlu diperhatikan dalam suatu produk konsumen tidak hanya melihat fisik dari produk akan tetapi melihat dari segi manfaat dan nilai dari produk tersebut. Menurut Kloter produk merupakan suatu yang dapat ditawarkan di pasaran untuk mendapatkan perhatian agar dibeli, digunakan, dan dikonsumsi dengan itu dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan. [75]

   Dari hasil penelitian strategi produk yang di lakukan industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang dilakukan dengan menawarkan produk yang mengikuti tren hal ini karena konsumen yang dilihat pertama kali adalah produknya. Lalu

[75] Putri Nugraheni, Skripsi: *Strategi Pemasaran…..,* hal.25

produk yang cepat dalam pengerjaannya menjadi produk tersebut mendapatkan perhatian dari konsumen agar konsumen membeli produk tersebut.

2. Strategi harga

Penerapan yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang yaitu dengan mengikuti harga yang sesuai dengan pasaran agar meningkatkan loyalitas konsumen. Harga merupakan komponen yang penting dalam pemasaran. Komponen ini sangat menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup suatu perusahaan. penyesuaikan harga produk memiliki dampak besar terhadap keseluruhan strategi pemasaran serta mempengaruhi penjualan dan permintaan produk. Pada dasarnya harga merupakan suatu daerah yang *sensitive* yang selalu ditanyakan terlebih dahulu oleh konsumen. Apabila suatu perusahaan baru mengenal pasar dan produknya belum dikenal luas, target pasar tidak akan bersedia membayar dengan harga tinggi.

Harga selalu membantu dalam pembentukana persepsi produk di hadapan konsumen. Diingat selalu bahwa harga rendah berarti barang inferior di mata konsumen karena dibandingkannya dengan pesaing. Maka dari itu, harga yang tinggi akan membuat biaya lebih besar dari pada manfaat yang didapatkan di mata konsumen. Pada saat ini penentuan harga

dalam sebuah produk, pelaku pemasar harus memperhatikan beberapa pertimbangan nilai yang dapat dirasakan pada produk.[76]

Dari hasil penelitian strategi harga yang dilakukan industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang sesuai karena harga termasuk dalam strategi pemasaran dalam meningkatkan loyalitas konsumen. Harga yang disamakan dengan pasaran membuat konsumen dapat meningkatkan loyalitas konsumen karena harga yang sama dengan pasaran naik atau turunnya membuat konsumen yakin bahwa industri kerajinan figura foto menyesuaikan harga yang ditetapkan sesuai pasaran.

3. Strategi promosi

Penerapan yang dilakukan industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang yaitu dengan melakukan promosi secara langsung dan membentuk kerjasama yang baik hingga sekarang dan meningkatkan loyalitas konsumen tersebut agar terus melakukan kerjasama dengan industri kerajinan figura foto. Promosi secara langsung dilakukan sendiri oleh pemilik industri kerajina figura foto.

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh marketer, yang berkomunikasi dengan audiens atau dengan konsumen. Komunikasi merupakan sebuah proses membagikan ide, informasi, atau perasaan audiens yang diajak berkomunikasi. Promosi merupakan kombinasi

[76]Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar…….,* hal. 14

strategi yang paling baik variabel-variabel, periklanan, personal selling dan alat bantu promosi semua itu mempunyai tujuan untuk pencapaian program penjualan.[77]

Pada penelitian ini promosi dilakukan secara langsung dan hanya dilakukan sekali kemudian terjadi kerjasama secara terus menerus hingga sekarang ini. Hal tersebut dimana industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang melakukan promosi yang baik di awal dan hal tersebut dapat meningkatkan loyalitas konsumen.

4. Strategi distribusi

Penerapan strategi distribusi yang dilakukan industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang yaitu dengan melakukan distribusi pengiriman secara langsung tanpa bantuan lembaga lain. Distribusi yang dilakukan pemilik dan di batu oleh karyawan yang bekerja di industri kerajinan figura foto. Saluran distribusi adalah proses singkat dari pemasok sampai ke konsumen akan tetapi mencangkup beberapa perantara yang saling berhubungan, meliputi distribusi, agen, dan pengecer. Dari masing-masing perantara akan menerima barang dengan menetapkan harga kemudian bergerak dengan menetapkan harga lebih tinggi sampai ke tangan konsumen akhir.[78]

Dari ke empat penerapan strategi tersebut yang dilakukan dengan baik menimbulkan loyalitas konsumen yang membuat konsumen tersebut

[77] Rami Syah Putrid an Indra Safiti," Pengaruh……., hal. 303
[78] Jonathan Srawono, *Marketing Intelligenc……,* hal. 62

melakukan pembelian secara berulang kali. Pembelian secara berulang yang dilakukan oleh konsumen tidak melakukan perpindahan walaupun terjadi perubahan situasi pada produk dan harga karena industri kerajinan foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang melakukan strateginya dengan baik sesuai dengan pasaran yang ada. Menurut Bernard T Widjaja loyalitas konsumen merupakan komitmen mendalam untuk membeli produk dan jasa secara berkesinambungan dan tidak sensitif terhadap perubahan situasi yang menyebabkan perpindahannya. Dengan demikian menyebabkan pembelian secara berulang pada industri tersebut.[79]

B. Kendala dan solusi yang dihadapi dalam melaksanakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

Kendala yang ada industri kerajinan figura foto yang berapa di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang yaitu kewalahan dalam produksi pemesanan produk yang membludak sehingga tidak bisa memenuhi target produksi. Solusi dari hal tersebut. Industri kerajinan figura foto membeli produk yang serupa untuk memenuhi target produksi tersebut.

Produk pada hal ini ialah menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang akan di tujuan, maka dari itu akan memuaskan

[79] Yayuk Yuliana, Upaya Pembangun Loyalitas Konsumen Melalui Pendekatan Kualitatif Pada Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Di Fakultas Ekonomi UMN Al Washliyah Medan T.A 2013/2014, *Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora*, Vol. 2. No. 2. 2017, hal. 319

konsumen yang menggunakan produk tersebut. Maka dari itu akan meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan serta peningkatan *share* pasar.

Produk adalah kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada sasaran konsumen. Produk merupakan hal penting, karena dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Pemilihan jenis produk yang dihasilkan dan dipasarkan akan mempengaruhi kegiatan promosi yang dibutuhkan, serta mempengaruhi penentuan harga dan cara penyaluran produk. Tujuan utama strategi produk untuk mencapai sasaran pasar yang diinginkan dengan meningkatkan kemampuan bersaing untuk mengatasi banyaknya pesaing.[80]

Penggandaan barang merupakan perolehan barang atau jasa, hal ini menguntungkan bahwa barang atau jasa yang tepat dan bahwa mereka membeli dengan biaya terbaik untuk memenuhi kebutuhan pembeli dalam hal kualitas dan kuantitas, waktu dan lokasi. Sedangakan menurut Christopher dan Schooner penggandaan merupakan kegiatan untuk mendapatkan barang secara transparan, efektif dan efesien sesuai dengan kebutuhan dan keinginan penggunanya. Dari pengertian tersebut bahwa penggandaan barang atau jasa merupakan kegiatan untuk mendapatkan barang yang diperlukan perusahaan dilihat dari kebutuhan penggunanya, serta dilihat dari kualitas, kuantitas, waktu pengiriman dan harga yang terjangkau.[81]

---

[80] Dedi Irawan, Skripsi: *Analisis Strategi Bauran….,* hal. 36

[81] Pratiwi Putri, et.al, ” Penerapan Siap Dalam Proses Pengadaan Barang dan Jasa Secara Elektronik Untuk Mewujudkan *Good Governance* Di Pemerintah Kabupaten Buleleng. *Jurnal Ilmiah Akutansi dan Humanika*. Vol.8. No. 3. 2018. hal.215

Pada industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang penggandaan barang atau bisa disebut dengan memperolehan barang untuk memenuhi kebutuhan. Jadi pada industri kerajinan figura foto melakukan penggandaan barang untuk memenuhi target produksi produk yang tidak terpenuhi karena pemesanan yang begitu membludak. Hal tersebut dilakukan pemilik industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang agar dapat meningkatkan loyalitas konsumen.