BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Wilayah Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Secara geografis Kabupaten Tulungagung mempunyai luas sekitar 1.150,41 km² (105.650 Ha) atau sekitar 2,2 % dari seluruh wilayah Provinsi Jawa Timur. Jarak antara Ibukota Kabupaten Tulungagung (Kecamatan Tulungagung) dengan Ibukota Provinsi Jawa Timur (Kota Surabaya) kurang lebih 154 km ke arah barat daya. Sementara jarak antara Ibukota Kecamatan ke Ibukota Kabupaten di Kabupaten Tulungagung berkisar antara 0 – 36 km, dimana Kecamatan Pucanglaban merupakan daerah yang memiliki jarak terjauh dari Ibukota Kabupaten. Adapun batas-batas administrasi Kabupaten Tulungagung adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara : Kabupaten Kediri

Sebelah Timur : Kabupaten Blitar

Sebelah Selatan : Samudera Hindia/Indonesia

Sebelah Barat : Kabupaten Trenggalek

Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu dari 38 Kabupaten/kota di Provinsi Jawa Timur. Kabupaten Tulungagung terletak kurang lebih 154 km ke arah barat daya dari kota Surabaya.

Secara administrasi Kabupaten Tulungagung dibagi menjadi 19 kecamata, 271 desa/kelurahan.

Lokasi penelitian terletak di Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

2. Gambaran Umum Kecamatan Campurdarat

Kecamatan campurdarat terletak di sebelah selatan pusat pemerintahan Kabupaten Tulungagung. Luas wilayah Kecamatan Campurdarat adalah 39,761 Km², dengan batas-batas administrasi meliputi sebelah utara adalah Kecamatan Boyolangu, Sebelah timur Kecamatan Tanggunggunung, Sebelah selatan Kecamatan Besuki dan Sebelah barat adalah Kecamatan Pakel.

Dari seluruh desa yang ada di Kecamatan Campurdarat yang mempunyai wilayah terluas adalah Desa Pelem dengan luas 6,952 Km² dan yang mempunyai wilayah tersempit adalah Desa Gedangan dengan luas 2,50 Km². sedangkan bila di lihat dari jumlah penduduk, ternyata yang punya jumlah penduduk terbanyak adalah Desa Campurdarat dengan jumlah penduduk sebesar 3,172 jiwa. Sedangkan menurut statusnya semua desa di kecamatan ini berstatus desa. Kecamatan Campudarat terbagi menjadi 9 Desa. Berikut adalah data Kepadatan Penduduk, Rumah Tangga Menurut Desa Kecamatan Campurdarat, 2016.[80]

[80] Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung, http://tulungagungkab.bps.go.id, diakses pada 29 Juli 2019

Tabel 4.1
Data Kepadatan Penduduk, Rumah Tangga Menurut Desa Kecamatan Campurdarat, 2016

Desa	Luas Wilayah (KM2)	Penduduk	Kepadatan Penduduk	Rumah Tangga	Rata-Rata Per RT
Ngentrong	3,047	6.443	2.114,282	1.610,75	4
Sawo	4,53	5.773	1.274,399	1.924,333	3
Gedangan	2,501	3.172	1.268,293	1.057,333	3
Gamping	3,062	4.382	1.431,231	1.095,5	4
Campurdarat	4,24	8.546	2.015,756	2.136,5	4
Wates	5,745	8.101	1.410,061	2.700,333	3
Pelem	6,952	7.670	1.103,28	1.917,5	4
Pojok	4,603	5.663	1.230,311	1.415,75	4
Tanggung	5,081	6.892	1.356,461	2.297,333	3
Jumlah	39,761	56,642	1.424,578	16.155,333	4

Letak Ibu kota Kecamatan Campudarat sangat strategis sebagai jalur litas perdagangan dan jasa antara Kecamatan Campurdarat dan Kecamatan lain seperti Kecamatan Bandung, Besuki, Pakel, Tanggunggunung, dan Boyolangu. Ibu kota Kecamatan Campurdarat termasuk jalur lintas utama tujuan Wisata Pantai Popoh di wilayah Kecamatan Besuki dan juga Pantai Prigi, Gowa Lawa terletak di wilayah Kecamatan Watulimo Kabupaten Trenggalek. Dengan mempertimbangkan letak Geografis dan strategis sangat cocok dikembangkan perdagangan Industri kerajinan yang berorientasi wisata, contohnya dengan didirikan showroom yang menjual hasil-hasil kerajinan marmer dan pemasarannya yang cukup luas.

Penggalian dan Industri sudah tidak asing lagi di Kecamatan Campurdarat, dimana sektor penggalian merupakan salah satu sektor yang sangat tergantung pada alam. Artinya kalau semakin lama di gali semakin lama akan habis. Penggalian yang tidak di imbangi dengan pelestarian alam akan sangat membahayakan keadaan lingkungan. Di Kecamatan Campurdarat ada beberapa jenis penggalian yaitu penggalian batu kapur, tanah liat, tanah urug, batu gunung, dan batu marmer. Dari beberapa jenis penggalian tersebut yang terbanyak adalah penggalian batu kapur yang mampu berproduksi sebanyak 120.000 M^3 selama tahun 2017, produksi terbesar kedua adalah penggalian batu gunung dengan berproduksi sebesar 42. 556 M^3, sedangkan penggalian lain yang menghasilkan produksi adalah penggalian batu marmer dengan berproduksi sebesar 32.371 M^3. meskipun Kecamatan Campurdarat merupakan salah satu pusat penghasil kerajinan marmer tetapi sebagian bahan baku yang digunakan berasal dari daerah lain.

Industri adalah suatu proses untuk mengubah suatu barang mentah menjadi barang jadi maupun setengah jadi. Di Kecamatan Campurdarat industri yang terbanyak adalah industri semen dan barang galian bukan logam Hal ini disebabkan karena banyak tersedianya bahan baku batu marmer. Industri ini banyak menghasilkan barang-barang kerajinan marmer antara lain meja hias, kap lampu, patung, dan lain sebagainya, pemasarannya selain di dalam negeri juga sampai ke

luar negeri. Adapun industri kerajinan marmer yang terdapat di Kecamatan Campurdarat adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2

Industri Kerajinan Marmer di Kecamatan Campurdarat[81]

No.	Nama Industri	Nama Pemilik	Produk	Desa
1.	Sutikno	Sutikno	Asbak	Gamping
2.	Marga Indah	Wagiran Toegi	Asbak	Gamping
3.	Purwandi	Purwandi	Guci, Asbak, Vas	Gamping
4.	Basirun	Basirun	Vandel Putih, Gelas	Gamping
5.	Didik	Didik	Kursi, Guci	Gamping
6.	Budianto	Budianti	Lantai Marmer	Gamping
7.	Jaselan	Jaselan	Tempat Aqua, Kursi	Gamping
8.	Salamun	Salamun	Tempat Aqua, Kursi	Gamping
9.	Muniran	Muniran	Vas Bunga	Gamping
10.	Sumari	Sumari	Wastefel	Gamping
11.	Aura Stone Product	Agung Setiyono	Wastefel, Bath Up	Gamping
12.	Harwono	Harwono	Marmer Lantai	Gedangan
13.	Kabul Lasini	Kabul Lasini	Marmer Lantai	Gedangan
14.	Karyono	Karyono	Marmer Lantai	Gedangan
15.	Sasmoro	Sasmoro	Marmer Lantai	Gedangan
16.	Sukarmah	Sukarmah	Marmer Lantai	Gedangan
17.	Suwarni	Suwarni	Marmer Lantai	Gedangan
18.	Sumiran	Sumiran	Marmer, Marmo	Ngentrong
19.	Agus Yatim	Agus Yatim	Marmer, Marmo	Ngentrong
20.	Andik	Andik	Marmer, Marmo	Ngentrong
21.	Haryunik	Haryunik	Marmer, Marmo	Ngentrong
22.	Makruni	Makruni	Marmer, Marmo	Ngentrong
23.	Mudi	Mudi	Marmer, Marmo	Ngentrong
24.	Mustaji	Mustaji	Marmer, Marmo	Ngentrong
25.	Purwanto	Purwanto	Marmer, Marmo	Ngentrong
26.	Sanusi	Sanusi	Marmer, marmo	Ngentrong
27.	Suradi	Suradi	Marmer, Marmo	Ngentrong
28.	Yono	Yono	Marmer, Marmo	Ngentrong
29.	Lani	Lani	Mozaik Marmer	Pelem
30.	Djarwo	Djarwo	Marmer/ Marmo	Sawo

[81] Dinas Perindustrian dan Perdagangan, http://disperindag.tulungagung.go.id diakses pada 30 Juli 2019

31.	Gatot Elba Harijanto	Gatot Elba Harijanto	Marmer/ Marmo	Sawo
32	Kamdi	Kamdi	Marmer/ Marmo	Sawo
33.	Karyono	Karyono	Marmer/ Marmo	Sawo
34.	Matnur Yasin	Matnur Yasin	Marmer/ Marmo	Sawo
35.	Mardianto	Mardianto	Marmer/ Marmo	Sawo
36.	Panggih	Panggih	Marmer/ Marmo	Sawo
37.	Sanijo	Sanijo	Marmer/ Marmo	Sawo
38.	Subagiyo	Subagiyo	Marmer/ Marmo	Sawo
39.	Sumani	Sumani	Marmer/ Marmo	Sawo
40.	Sumardi	Sumardi	Marmer/ Marmo	Sawo
41.	Suyono	Suyono	Marmer/ Marmo	Sawo
42.	Suyoso	Suyoso	Marmer/ Marmo	Sawo
43.	Supriyono	Supriyono	Wastefel	Tanggung
44.	Mulya Stone	Zainal Arifudin	Industri Barang dari Marmer dan Granit	Campurdarat
45.	Anom Stone	Sujiat	Wastefel	Gamping
46.	Titik Winarti	Titik Winarti	Wastefel	Gamping
47.	Gema Puji Karya	Ugik Sugiono	Piala Marmer, Patung	Gamping
48.	Yahmanto	Yahmanto	Piala Marmer	Campurdarat
49.	UD. Purnama Onix	Ervina Diana Putri	Batu Marmer	Gamping
50.	Heri Wantoro	Heri Wantoro	Wastefel, Kijingan	Campurkuntul
51.	Sujidto	Sujidto	Meja Tamu, Kijingan	Gamping
52.	Natural Stones	Ahmad Dwiarto	Wastefel	Gamping
53.	Minarto	Minarto	Kijingan	Campurdarat
54.	Sulung	Sulung	Patung	Pelem
55.	Suminto	Suminto	Wastefel	Pelem
56.	Usaha Mandiri	Agus Santoso	Wastefel	Gamping
57.	Putria Onix	Kusdiyono	Wastefel	Gamping
58.	CV. Tri Mulya Onix	Hariyanto	Kerajinan Marmer	Wates

59.	Batuan Mutriara Gemilang	Nanang Purnomo	Mozaik Batu Marmer	Gamping
60.	Breaksi Alam Group	Imam Sofyan	Ubin Lantai dari Marmer	Sawo
61.	Alam Jaya Serasi	Slamet Riyadi	Ubin Lantai dari Marmer	Sawo
62.	Anugerah Marmer	Oscar Tabun	Kerajinan Marmer	Gamping
63.	Selo Natah	Sumani	Ubin Marmer	Pelem
64.	Bintang Jaya	Mukadi, BA	Ubin Marmer	Ngentrong
65.	PT. BiAN Niaga Batuan	Andreas Tanudjaja	Industri Barang dari Marmer dan Granit Untuk Keperluan Bahan Bangunan	Campurdarat
66.	Panguripan Jaya	Yayuk	Industri Barang dari Marmer dan Granit Untuk Keperluan Bahan Bangunan	Sawo
67.	Prima	Dian Nur Arifin, ST	Industri Barang dari Marmer dan Granit Untuk Keperluan Bahan Bangunan	Campurdarat
68.	Kembang Alam, UD.	Marmin	Industri Barang dari Batu Untuk Keperluan Rumah Tangga	Sawo
69.	Mutriara Onix	Supriyono	Wastefel, Patung, Meja Kursi	Gamping
70.	UD. Ragam Alami	Maryono	Lantai Marmer, Dinding Marmer	Sawo
71.	Mitra Usaha Onix	Sunari	Wastefel, Pot Bunga, Asbak, dan Meja	Gamping
72.	UD. Bali Green	Widjijodo	Dinding Marmer dan Batu Alam	Campurdarat
73.	UD. Abimanyu Stone	Sulistyowati	Lantai Mozaik	Campurdarat
74.	CV. Is Java Stones	Iswandi Susindra	Marmer	Campurdarat
75.	CV. Parikesit	Suyono Iskandar	Kerajinan dari Marmer, Granit Alam dan Mozaik	Gamping

76.	CV. Wira Djadie Naturalstone	Imam Amali	Wastefel	Gamping
77.	Indo Karya	Pandi	Kerajinan dari Marmer, Granit, Batu Alam dan Mozaik	Gamping
78.	Tunas Rimba	H. Sumiran	Marmer (ubin lantai)	Ngetrong
79.	Batu Mulya	Heru Riandi	Industri Barang dari Marmer dan Granit untuk Keperluan Bahan Bangunan	Gamping
80.	Baligren Stone	Guntur Supeno	Industri Barang dari Marmer dan Granit untuk Keperluan Bahan Bangunan	Sawo
81.	Nuansa Alam	Sudarsono	Industri Barang dari Marmer dan Granit untuk Keperluan Bahan Bangunan	Sawo
82.	Ikhtiar Stone	Purdianto	Industri Barang dari Marmer dan Granit untuk Keperluan Bahan Bangunan	Ngentrong

B. Penerapan *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Industri Kerajinan Marmer di Kecamatan Campurdarat

Strategi pemasaran merupakan pedoman yang dijadikan dasar dalam melakukan kegiatan terutama dalam bidang pemasaran mulai dari perencanaan produk hingga distribusi kepada konsumen yang dapat berdampak pada kondisi organisasi bisnis kedepannya dan juga untuk mencapai tujuan perusahaan tercapai secara efektif dan efisien sehingga

volume penjualan juga ikut naik. Dalam strategi pemasaran banyak metode-metode analisa yang digunakan. Yang paling sring digunakan adalah pendekatan bauran pemasaran (*marketing mix).* Strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kombinasi kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen. strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan yang diterapkan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat terdapat 4 komponen strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang bisa digunakan yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi, (*promotion*), tempat atau saluran distribusi (*place*), dan promosi, (*promotion*) Seperti yang dijelaskan sebelumnya, strategi pemasaran mencakup semua kegiatan yang ada dalam suatu bisnis termasuk dalam pemasaran bisnis industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat.

a. Produk (*Product*)

produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada konsumen dan pelanggan. Produk menjadi sangat penting dalam keberlangsungan hidup suatu bisnis. Dari produk juga suatu kelompok dapat dikenal oleh konsumen. Di Kecamtan Campurdarat terkenal dengan industri kerajinan marmer, hal ini sudah tidak asing lagi karena kita ketahui bahwa di wilayah Kecamatan Campurdarat ada banyak showroom maupun industri yang menjual hasil kerajinan marmer. Produk yang ditawarkan pun juga beragam seperti yang

disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggung jawab produksi, mengatakan bahwa:

> "Iya disini jenis produk kerajinan marmer juga beragam mbak seperti asesoris, meja, wastafel, kijingan itu akhir-akhir ini 2 atau 3 tahun belakangan memang gak seramai dulu, tetapi untuk lantai, dinding dan pilar itu masih ramai. Tetapi kalau pun ada konsumen yang reques atau memesan ya tetap kita layani."[82]

Sedangkan Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat juga, mengatakan bahwa:

> "Kalau produk kerajinan marmer yang dibuat disini itu ada mozaik marmer mbak, yang nantinya iku bisa digunakan untuk lantai maupun dinding. Awal saya membuat kerajinan batu mozaik itu dari tahun 2000 alhamdulilah sampai sekarang masih tetap jalan."[83]

Dalam hal ini Sama halnya yang diungkapkan oleh Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, mengatakan bahwa:

> "Mengenai produk disini kami itu memproduksi kerajinan patung dan mozaik dari marmer mbak, memang untuk membuat kerajinan tidak hanya terbuat dari bahan baku marmer tetapi juga bisa dari batu onix, batu alam. Tetapi disini kita memang fokusnya lebih di batu marmer nya mbak, karena konsumen atau pelanggan itu lebih tertarik atau memesan dari bahan baku batu marmer."[84]

---

[82] Wawancara dengan Bapak Bahaudun Uzni selaku penanggung jawab produksi di salah satu industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[83] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[84] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

Seperti halnya juga yang disampaikan oleh Bapak Riyanto terkait dengan produk kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, mengatakan bahwa:

> "Untuk terkait produk belakangan ini kita wastefel tempat cuci tangan yang dikirim ke hotel-hotel, perumahan elite mbak. Itu semua pesanan dari konsumen. Dari awal tahun 2000 yang banyak itu tempat lilin, itu kirimnya ke Amerika, terus awal tahun 2004 sampai 2008 itu air mancur full air mancur, setelah tahun 2008 sampai sekarang mayoritas full kerajinan wastefel."[85]

Hampir sama yang disampaikan oleh Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer bahwa:

> "Sebenere kalau disini itu produknya ya semua permintaan konsumen ya tetap kita layani, tapi sekarang yang banyak diminati itu seperti kijingan, sama meja makan mbak."[86]

Setiap industri kerajinan marmer tentunya juga memiliki strategi produk untuk meningkatkan volume penjualan. Seperti halnya yang disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggung jawab produksi salah satu perusahaan kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, bahwa:

> "Terkait strategi produk yang diterapkan perusahaan kita dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan menjaga kualitas produk, tepat waktu dalam proses pembuatan sampai dengan pengiriman. Karena kan apabila pelanggan atau konsumen puas dengan kualitas produk dari kita kan mereka juga tidak kecewa dengan kita dan percaya dengan produk yang kita hasilkan. Dan juga kita selalu berusaha untuk mengembangkan produk-produk kita hal ini dapat menarik minat dari konsumen atau mengembangkan

[85] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[86] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campuradarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

produk yang sudah ada sesuai dengan kebutuhan masysrakat dan agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain. ”[87]

Hal tersebut sama seperti yang diungkapkan Bapak Lani selaku pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat terkait dengan strategi produk, mengatakan bahwa:

> “Kualitas perlu selalu dijaga ya mbak, karena orang suka itu karena kualitas yang bagus. Seperti kerajinan disini menggunakan bahan baku pilihan, selain itu setelah batu marmer mengalami proses penggrajian selesai,lalu kita cek lagi dan menyortir bahan baku mozaik sebelum di tata, hal ini untuk menghindari cacat pada barang.”[88]

Dalam hal ini Ibu Sutiah selaku Karyawan juga menyatakan bahwa :

> “Kalau kualitas memang usahakan yang terbaik mbak, setelah batu marmer yang ukuran besar-besar dipotong itu kita memilah dulu sebelum potongan itu kita lem dan ditata. mana yang bisa dipakai dan mana yang tidak bisa dipakai. Sehingga nantinya kalau sudah jadi kerajinan mozaik nya tidak ada yang cacat.”[89]

Sama halnya yang diungkapkan Bapak Yayan selaku karyawan bagian penggrajian, menyatakan bahwa:

> “Emang benar mbak kualitas itu memang penting. Waktu sebelum penggajian saja kita juga memilih dulu karena pada saat batu marmer datang itu sebelum di potong kita juga belum tahu bagaimana keadaan bentuk kualitas batu di dalamnya biasanya juga tidak dalam keadaan utuh.”[90]

---

[87] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[88] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[89] Wawancara dengan Ibu Sutiah selaku karyawan di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[90] Wawancara dengan Bapak Yayan selaku karyawan bagian penggrajian di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

Dalah hal ini juga diperjelas oleh Bapak Riyanto yaitu sebagai berikut:

> "Kalau terkait strategi produk perusahaan kita itu yang utama ya kualitas produk mbak mutu itu sangat penting, baik kualitas barang atau produk, kualitas waktu, dan kualitas pelayanan. Kita juga harus mengikuti trend misalnya kalau dulu proses pengepakan wastefel kita masih dibungkus menggunakan kardus mie, nah sekarang kita baru sajamemulai untuk pengemasan kita menggunakan gabus atau karton yang bisa mengikuti bentuknya barang itu namanya multitrend. Sehingga pada saat pengiriman barang sampai itu barang tidak rusak, standar kualitas kayu pada saat pengepakan sebelum dikirim harus kering, juga tidak boleh berjamur, bebas hama, jadi ada obatnya. Kan lek bubuk nonor kita ya kenek komplain. Karena kita kirimnya gak cuman di dalam negeri tapi juga diluar negeri, kalau satu bulan itu kapasitasnya biasanya kirim 4 sampai 5 kontainer dan itu kebanyakan kirim di eropa, india, dan itali"[91]

Sama dengan yang diungkapkan oleh Bapak Suminto Selaku pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, bahwa:

> "Mengenai strategi produk yang paling terpenting bagi kami itu ya pelayanan dan kualitas produk yang baik, dan alat yang baik pula. Karena bila kualitas tidak baik tentunya pelanggan atau konsumen kan juga kapok untuk membeli produk kami, sama halnya juga dengan alat yang tidak baik tentunya juga sangat mempengaruhi hasil produksi. Dan apabila kualitas bagus tentunya pelanggan kita juga senang dan apabila diimbangi dengan alat yang baik tentunya hasil produksi kita juga ikut meningkat. Dan dalam pengembangan produk-produk itu sangat penting sehingga perusahaan kami berinovasi sehingga mampu bersaing dengan perusahaan yang lain dengan menciptakan produk yang diminati konsumen."[92]

[91] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[92] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

Hal ini juga ditegaskan oleh Bapak Diki selaku karyawan, bahwa:

> "Masalah kualitas itu dimana dimana memang sangat penting mbak, apalagi untuk sebuah kerajinan marmer seperti ini itu yang diutamakan memang kualitas. Jadi kan membeli akan suka dengan produk dari kami."[93]

Mbak Roby selaku konsumen juga mengatakan bahwa:

> "kalau kualitas itu sangat penting mbak, disini juga kualitas bagus, saya disini juga sudah lama berlanggan disini pelayanan nya juga baik. Kalaupun kualitas disini jelek saya juga kapok mbak."[94]

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha industri kerajinan marmer, bahwa:

> "Ya kalau strategi produk disini dari kualitas produk juga sangat penting mbak misalnya kita kalau bikin nya juga asal-asal an kan juga gak akan laku, dan dalam proses pembuatan sampai dengan pengiriman kami usahakan tepat waktu sehingga nanti konsumen akan senang dengan pelayanan yang diberikan."[95]

Dari pernyataan beberapa sumber diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa, dengan menjaga kualitas produk, dan pelayanan yang baik dan mengembangkan produk-produk yang diterapkan pada industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat maka akan dapat menarik minat beli dari pelanggan atau konsumen, dan mempertahankan pelanggan atau konsumen untuk tetap membeli

[93] Wawancara dengan Bapak Diki selaku karyawan di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

[94] Wawancara dengan Mbak Roby selaku konsumen kerajinan marmer di Kecamatan Campuradrat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

[95] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

produk kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat sehingga mampu meningkatkan volume penjualan.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan, yang nantinya juga akan mempengaruhi volume penjualan. Seperti yang diungkapkan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggung jawab produksi sebagai berikut:

> "Kalau terkait harga memang disini tidak ada standarisasi harga mbak, ini kan masalahnya kerajinan itu relatif mbak tergantung ukuran, jenis batu, dan tingkat kesulitan, ini menentukan harga. Kan kalau barang-barang yang sifatnya homogen yang sama itu tidak ada standarisasi. ya itu tadi tegantung dari tingkat kesulitan yang utama. tetapi kalau faktor-faktor yang mempengaruhi harga itu bisa dari biaya bahan baku, biaya produksi meliputi ya biaya listrik, penyusutan alat-alat, biaya tenaga kerja dan lain lain-lainnya mbak. Disini kami juga ikut harga pasaran, karena kan saingan usaha yang sama kan juga banyak, jadi kalau mahal kan juga gak laku."[96]

[96] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

Hal senada juga disampaikan Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, mengatakan bahwa:

> "Kalau harga itu melihat dari warna item batu mbak, katakan saja kalau batu marmer dari tulungagung harganya itu per meternya untuk jadi bahan mozaik itu 140 ribu/M². itu juga melihat dari kategorinya ukuran diameternya. Dan juga biaya produksi itu juga mempengaruhi mbak seperti BBM, biaya listrik itu juga mempengaruhi."[97]

Sama halnya juga diungkapkan oleh Bapak Riyanto selaku Manager salah satu perusahaan kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, bahwa:

> "Mengenai penentuan harga itu dilihat dari bahan baku, terus proses produksi dan biaya biaya lainnya ditambah dengan laba sekitar 25%. Memang disini itu kualitas memang diutamakan mbak sehingga konsumen juga tidak kecewa."[98]

Memang benar adanya apabila suatu produk yang mempunyai harga sesuai kualitas yang dimiliki maka produk tersebut akan dapat lebih dipercayai oleh konsumen dan konsumen tidak merasa tertipu dengan harga yang diberikan pada produk tersebut. Tidak jauh beda yang diungkapkan oleh Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, mengatakan bahwa:

> "Ya kalau penentuan harga memang standar mbak tegantung ukuran atau tingkat kesulitannya misalnya saja disini kami memproduksi kerajinan patung tentunya juga tiap ukuran

[97] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[98] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

> harganya juga berbeda. Bahan baku juga mempengaruhi penentuan harga. Disini kita juga mengutamakan kualitas sehingga konsumen juga tidak merasa tertipu dengan produk yang kita berikan. Kalo strategi harga disini sebisa saya juga mengikuti pasaran karena disini kan juga saingannya juga tidak sedikit."[99]

Sedangkan menurut Mbak Roby selaku Konsumen juga mengatakan bahwa:

> "Menurut saya kalau tekait harga disini termasuk terjangkau karena disini saya mengambil langsung atau memesan langsung dari dari tangan pertama yaitu langsung dari pabriknya sehingga beda kalau kita membelinya lewat agen-agen lain."[100]

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer bahwa:

> "Kalau penentuan harga jual produk kita ya tergantung dari bahan baku, biaya produksi apalagi kalau jenis kerajinan kan juga dilihat dari tingkat kesulitan dan ukuran, Kalau masalah strategi harga kami kasih harga pasaran mengikuti pasaran, kita kan kalau misal bikin harga sendiri sedangkan yang lain ada harga yang lebih murah dengan produk dan kualitas yang sama kan juga gak laku soalnya disini usaha yang sejenis juga banyak mbak jadi ya ikuti harga dipasaran."[101]

Dari pernyataan beberapa sumber diatas terkait harga, industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam menentukan harga yaitu standar dilihat dari ukuran, tingkat kesulitan, biaya bahan baku, biaya produksi dan biaya lain lainnya. Dan harga juga mengikuti pasaran karena saingan usaha yang sejenis

[99] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

[100] Wawancara dengan Mbak Roby selaku konsumen kerajinan marmer di Kecamatan Campuradrat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

[101] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

juga tidak sedikit, serta diimbangi dengan kualitas produk yang baik. Penerapan harga yang dilakukan ini guna untuk meningkatkan volume penjualannya industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat.

c. Tempat (saluran distribusi) / (*Place*)

merupakan lembaga atau tempat yang saling berkaitan untuk menjadikan produk atau jasa siap digunakan. Tanpa saluran distribusi yang efektif, maka sulit bagi masyarakat untuk memperoleh barang yang mereka inginkan. Pada industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat Tulungagung dalam penyaluran produknya ada beberapa cara, baik secara langsung maupun tidak secara langsung. Dan dengan penyaluran produk yang benar tentunya mampu memberikan dampak positif bagi suatu perusahaan. Sehingga mampu meningkatkan volume penjualan di beberapa titik yang dituju. Berikut penuturan oleh Bapak Bahaudin Uzni bahwa:

> "Untuk produk kami sudah tersalurkan dibeberapa wilayah seperti mataram, lampung dan di sumatera utara yang merupakan pelanggan lama jadi kalau mereka memesan relatif agak banyak mungkin sama mereka dijual lagi, kalau ekspor kami biasanya itali, belanda, jepang, pakistan, Amerika dan india itu juga pesanan tapi kita lewat eksportir jadi transaksi juga pakai rupiah. Kita mulai ekspor sudah lama mungkin sekitar tahun 2000. Tapi disini kami ya punya showroom kerajinan marmer jadi ada beberapa produk yang saya salurkan langsung ke lokasi konsumen ada juga beberpa konsumen yang mengambilnya langsung ketempat saya."[102]

[102] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

Sedangkan menurut Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, mengatakan bahwa:

> "Masalah produk biasanya kami salurkan kebeberapa wilayah indonesia seperti bali, medan, jakarta, dan lokal tulungagung juga ada cuman mitra-mitra teman-teman."[103]

Tidak jauh beda yang diungkapkan oleh Bapak Riyanto mengatakan bahwa:

> "Ya sebarnya lek sudah mengerti rahasine online itu pemasaran melalui pameran dan showroom itu rugi. Jadi untuk saluran distribusi kita langsung ditembus ke buyer/ pembeli, untuk wilayahnya kita seperti eropa, amerika, india, arab saudi, afrika untuk satu bulan itu biasanya kami bisa kirim 4 sampai 5 kontainer. Kalau lokal dulu kita juga pernah ke bali tetapi sekarang sudah tidak, jadi kita untuk sekarang lebih ke ekspor. Tetapi untuk lokal misal ada yang memesan ya tetap kita layani."[104]

Sedangkan menurut Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, mengatakan bahwa:

> "Produk kami ini sudah tersalurkan dibeberapa wilayah di indonesia seperti jogja dan bali. Dan sudah tersebar di wilayah Tulungagung serta berbagai daerah yang ada di provinsi Jawa Timur."[105]

Ungkapan tersebut juga diperkuat oleh Mbak Roby selaku konsumen bahwa:

---

[103] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[104] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[105] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

> "Kalau saya kan rumahnya masih Tulungagung sini saja jadi kalau mau membeli kerajinan marmer ya langsung datang kesini saja."[106]

Sedangkan menurut Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, mengatakan bahwa:

> "Ya tergantung permintaan kalau kami mbak, minta dikirim atau diambil sendiri, kalau dikirim ya jadi tanggung jawab perusahaan, tapi kalau diambil sendiri ya tanggung jawab konsumen itu sendiri. Untuk wilayah distribusi yaitu untuk lokal yang paling jauh di aceh, manado, jayapura, sedangkan untuk ekspor kita pernah ke autralia, jepang, dan malaysia. Tapi untuk saat ini masih kebanyakan kirim ke lokal. Tapi disini kami ya membuka tempat showroom jadi untuk para konsumen atau pelanggan bisa datang langsung ke showroom. Di showroom juga ada kerajinan marmer yang sudah jadi sehingga konsumen atau pelanggan bisa langsung membeli tanpa harus memesan dahulu."[107]

Hal tersebut juga diperkuat oleh Bapak Yono selaku karyawan mengatakan bahwa:

> "Memang benar mbak disini kami biasanya juga menerima pesanan dari pelanggan. tapi disini kami setiap hari selalu ada pekerjaan yang dikerjakan nantinya kan juga bisa ditaruh dishowroom jadi kan misal ada pelanggan atau konsumen yang datang bisa langsung melihat produk yang ada di showroom."[108]

Dari pernyataan beberapa sumber diatas terkait distribusi industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, dengan adanya pengelolaan distribusi yang tepat akan membawa manfaat,

---

[106] Wawancara dengan Mbak Roby selaku konsumen kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

[107] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

[108] Wawancara dengan Bapak Yono selaku karyawan bagian produksi di salah satu kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

baik finansial maupun non finansial bagi industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat seperti peningkatan laba, peningkatan kepuasan pelanggan serta peningkatan kualitas dari produk kerajinan marmer. Dari pernyataan diatas dalam penyaluran distribusi bisa dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Dengan adanya saluran pemasaran yang tepat dapat mampu meningkatkan volume penjualan sesuai dengan tujuan dari perusahaan.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi sebagai semua aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produk pada target pasar. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu kegiatan pemasaran yang bersifat membujuk sasaran suatu pembeli. Tujuan promosi adalah untuk memodifikasi tingkah laku konsumen, mengiformasikan produk kepada konsumen, membujuk agar membeli produk yang ditawarkan. Pada industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan, promosi yang dilakukan yaitu seperti yang disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni, mengatakan bahwa:

> “Terkait dengan strategi promosi disini lewat via online mbak, Kami juga punya weebsite sendiri untuk perusahaan, juga sering diajak daerah untuk ikut pameran-pameran,

> karena kan minimal target kita bukan hanya transaksi langsung tetapi juga lewat kartu nama."[109]

Sedangkan Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat juga, mengatakan bahwa:

> "Kalau promosi disini ya mbak itu kami lewat mitra kerja sama jadi semakin banyak mitra kerja sama tentunya lebih bagus penjualan kita, kami juga pernah ikut-ikut pameran-pameran."[110]

Tidak jauh beda yang disampaikan oleh Bapak Riyanto, mengatakan bahwa:

> "Untuk strategi promosi kita dulu sering ikut- ikut pameran dijakarta tapi kalau pameran untuk jangka panjangnya kurang efektif terus sekarang kita sudah merambah via online kita juga punya website sendiri untuk promosi jadi untuk pemasaran kita pakai via online karena kan ya cakupan kita sampai ke luar negeri."[111]

Sama halnya yang disampaikan oleh Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, menyampaikan bahwa:

> "Ya kalau promosi biasanya kita lewat dari teman ke teman sama juga lewat via online kan sekarang itu kan jaman modern ya jadi strategi promosi lewat via online juga berpengaruh."[112]

---

[109] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggung jawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[110] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[111] Wawancara dengan Bapak Riyanto Selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[112] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

Sedangkan Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer mengatakan bahwa:

> "Masalah promosi kami biasanya lewat kartu nama mbak jadi misal ada orang dateng kesini kita kasih kartu nama jadi kan berawal dari kartu nama terus dari mulut ke mulut kan banyak juga kenal. Kita juga punya langganan diprobolinggo, lamongan, gresik juga ada. Kami biasanya juga diajak pameran di surabaya. Tapi kalau sekarang kita promosinya ya lebih lewat kartu nama."[113]

Dari pernyataan beberapa sumber diatas terkait promosi, industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam menjalankan strategi promosinya yaitu lewat pameran, lewat mitra kerja, lewat kartu nama dan dengan menggunakan media sosial atau via online. Dengan cara promosi yang dilakukan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat tentunya mendapatkan imbas positif berupa peningkatan volume penjualan dan semakin tenar nama industri kerajinan yang akan memudahkan mereka menjalin kerjasama dengan banyak partner kerja.

C. Kendala-Kendala dan Solusi Penerapan *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Industri Kerajinan Marmer di Kecamatan Campurdarat

Penerapan strategi bauran pemasaran *(markering mix)* yang meliputi product, price, promotion, dan place di bidang industri kerajinan

[113] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

marmer tentunya mempunyai kendala-kendala yang tidak bisa disamakan dengan kendala-kendala yang ada dibidang usaha lain, dengan adanya kendala ini tentunya juga akan mempengaruhi volume penjualan perusahaan. Apalagi dengan adanya pesaing yang banyak dan ketat pada saat ini membuat semua pengusaha saling berlomba-lomba memilih strategi yang dinilai baik untuk kemajuan usahanya khususnya dibidang kerajinan marmer. Adapun kendala-kendala yang dihadapi industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat diantaranya:

a. Produk (*Product*)

Produk merupakan bagian penting dalam sebuah usaha. Dengan demikian dalam pemasaran akan meningkatkan produk untuk meningkatkan volume penjualannya. Tetapi dengan adanya kendala yang dihadapi perusahaan tentunya juga akan mempengaruhi volume penjualan. Seperti halnya yang disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni bahwa:

> "Kalau kendala terkait produk itu bahan baku mbak, gini mbak kadang-kadang orang itukan apaya soal batu itu juga tidak semua mengerti di kira itu batu cetakan terutama yang ekspor ya mbak seperti amerika ini, maunya itu batu itu mulus warna yang sama, itu kan tidak bisa namanya juga natural ya, nah kita saat memilih bahan dilokasi ini yang kesulitan gak sesuai dengan motifnya kalau jenis batunya ya sama, kalau kita masalah warna batu kan angkat tangan kan kan natural., kalau mereka kan gak mau tau gak ngerti maunya yang mulus masalahnya kan juga bukan cetakan mbak jadi natural."[114]

[114] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

Hampir sama yang disampaikan oleh Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat bahwa:

> "Lek masalah produk itu kendala nya gini mbak, kadang bahan baku kalau musim hujan itu telat dari tambang, kan kalau bahan bakunya telat kan juga sangat berpengatuh sama produksi kita ya mbak jadi gimana cuaca kan juga alam. Kadang juga kendala lagi kalau trobel listrik pemadaman."[115]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Riyanto menyampaikan bahwa:

> "Kendalane kalau produk itu bahan baku mbak sebener e lek bahan baku iku lancar hanya saja kalau cuaca hujan itu sulit keluar kan bahan baku didatangkan dari Panggul Trenggalek kalau yang putih dari Besole tapi kalau musim hujan kan tertutup lumpur, akhirnya batunya jelek atau tidak, kan juga tidak mengerti akhire pas saat dibeli akhire zonk, kendalane ya disitu. Kendalane lain lagi kalau menyanggupi orderan sanggup selesai terus dengan kondisi batune gak lancar kan ya kena komplain atau mungkin pengirimanya juga terlambat."[116]

Sedangkan menurut Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer menyampaikan bahwa:

> "Menurutku kendala yang paling berpengaruh iku cuaca, karena jika cuaca tidak mendukung maka proses produksi juga akan terganggu apabila tidak mempunyai stok bahan produk marmer. Nah dari situ dapat disiasati dengan memperbanyak stok bahan marmer maupun stok bahan baku lainnya, menurut saya ya itu yang berpengaruh besar pada proses produksi disini."[117]

---

[115] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[116] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku Manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[117] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Diki Selaku karyawan bagian penggrajian bahwa:

> "Iya mbak lek masalah cuaca yang berpengaruh karena kan misal cuaca hujan bahan baku ya telat terus pada saat penggajian kadang itu didalamnya bahan bakunya juga tidak sempurna karena ya kalau hujan terus terusan kan juga berpengaruh sama bahan bakunya."[118]

Kendala yang sama juga disampaikan oleh Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer, bahwa:

> "Kendala terkait produk lak disini ya biasane bahan baku iku mbak biasa e lak musim hujan itu bahan baku dari tambang juga kadang telat pengiriman, kualitas batu juga beda biasane lak musim hujan iku batu terkena lumpur terus pada saat proses produksi juga berpengaruh biasa e kadang dalam batu ne iku gak sempurna mbak, listrik padam itu juga berpengaruh mbak maka proses produksi juga akan terganggu karena mesin-mesin yang digunakan sebagian menggunakan aliran listrik."[119]

Hal ini juga di sampaikan oleh Bapak Yono selaku karyawan bagian produksi bahwa:

> "Memang benar mbak kendalane ada dibahan baku kalau musim hujan itu berpengaruh di kualitas bahan baku kadang juga pada saat pengiriman bahan baku dari tambang juga kadang juga telat, Listrik padam juga menggangu proses produksi mbak."[120]

Berdasarkan pernyataan beberapa sumber diatas terkait kendala produk yang dialami industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat yaitu pada saat terjadi pemadaman atau

---

[118] Wawancara dengan Bapak Diki selaku karyawan di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

[119] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

[120] Wawancara dengan Bapak Yono selaku Karyawan Bagian Produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

trobel listrik akan mengganggu proses produksi, dan kendala lagi ada di bahan baku, jadi pada saat cuaca musim hujan kadang bahan baku juga telat pengirimannya dari tambang dan sehingga kualitas bahan baku juga akan berpengaruh.

b. Harga (*Price*)

Dalam sebuah usaha jual beli harga merupakan penentu konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Dalam menentukan harga banyak yang harus dipertimbangkan oleh pengelola usaha termasuk kendala yang harus dialami seperti yang disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni bahwa:

> "Gini mbak kalau malah cuaca pas hujan atau sering musim hujan itu bahan baku lebih mahal karena masalahnya transportasi nya yang sulit itu karena bahan baku nya mahal nanti ketemunya di barang jadi juga berpengaruh diharga."[121]

Sedangkan menurut Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat menyampaikan bahwa:

> "Kalau kendala harga, harga semua produksi mozaik di Tulungagung itu semua sama mbak gak ada trobel kalau misal ada kenaikan semua produksi mozaik di Tulungagung otomatis juga ikut naik, kalau sebelum naik nanti kita kumpul, kan ada kayak kelompoknya khusus produksi mozaik ya mbak."[122]

[121] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[122] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

dalam hal ini juga disampaikan oleh Bapak Riyanto, menyampaikan bahwa:

> "Yang dominan itu kalau ada kenaikan BBM, kalau bahan baku itu tidak tapi hanya saja kadang kalau pas cuaca hujan itu dari tambangan bahan baku juga kadang ikut naik."[123]

Dalam hal ini juga diperjelaskan oleh Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerjainan marmer di Kecamatan Campurdarat Menyampaikan bahwa:

> "Masalah kendala penentuan harga iku biasane lak ada pengusaha kerajinan marmer lain yang menjual dengan harga yang jauh lebih murah, otomatis kan misal kita memberi harga yang terlalu mahal juga gak laku kalau kita memberi harga yang terlalu murah nanti kita juga yang rugi, karena kan disini pesaing dengan usaha yang sejenis juga tidak sedikit, jadi kita dalam penentuan harga ikutin pasaran."[124]

Hal senada juga disampikan oleh Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat juga menyampaikan bahwa:

> "lek kendala harga iku kayak pesaing usaha sejenis dengan menjual harga yang lebih murah mbak, sebener e kita iku terkait harga ya ikut harga pasaran tapi kan saingannya juga banyak. Misal dulu disini kan ada konsumen datang ke showroom sini nanya-nanya harga terus bilang "iya sebentar kalau gitu tak liat-liat kesana dulu nanti tak kesini lagi" ya gitu mbak seharuse jam 12 sudah datang kembali tapi sampai jam 5 gak datang, ternyata sudah tak kasih harga itu masih ditanyakan sana terus disana sekian disini sekian terus disana harga nya dimurahin otomatis kan konsumen lari kesana. Jadi begitu mbak kalau kita kasih harga yang terlalu mahal

[123] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[124] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

> juga gak laku karena saingannya juga banyak, kalau kita kasih harga terlalu murah saya juga gak mau kan ya rugi."[125]

Dari pernyataan beberapa sumber diatas terkait kendala penentuan harga yang dialami industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat yaitu pada saat musim hujan harga bahan baku terkadang ikut naik, ada yang menjual produk sejenis dengan harga yang jauh lebih murah, dan pada saat ada kenaikan BBM.

c. Tempat (saluran distribusi) / (*Place*)

Tempat merupakan lokasi dimana terjadinya proses jual beli. Dalam hal ini lokasi yang ditetapkan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat memiliki peranan penting untuk menarik minat konsumen. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni, menyampaikan bahwa:

> "Kalau kendala distribusi sebenarnya kadang mungkin ada pemain-pemain yang kurang baik dalam berbisnis itu ada misalnya saja kita kan disini juga punya showroom dan saingannya pun tidak sedikit apalagi di Kecamatan Campurdarat itu kan memang terkenal dengan industri kerajinan marmer jadi sering kan kita jumpai banyak showroom di daerah Campurdarat sehingga kan pesaing nya juga tidak sedikit kadang juga ada tempat yang menjual produk serupa tapi dengan harga yang lebih murah tapi disini kita memang memprioritaskan kualitas barang."[126]

[125] Wawancara dengan Bapak sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

[126] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

Sedangkan menurut Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, menyampaikan bahwa:

> "Kalau saya kan disini penyaluran distribusinya kita kirim dan lokasi pengirimannya kita rata-rata diluar kota jadi misal ada kendala itu kadang paling kalau cuaca tidak mendukung apalagi kalau cuaca hujan kan bahan baku kadang juga telat dari tambang jadi juga dapat menyebabkan telat pada saat pengiriman."[127]

Hampir sama dengan yang disampaikan oleh Bapak Riyanto bahwa:

> "Stabil sebenere mbak kalau memang belum paham betul ilmu marketing langsung mungkin banyak dihadapkan kendala. Kan kalau pelaku ekspor kan harus paham bahasa inggris, kendalanya paling ya disitu karena kan hubungannya dengan antar negara. Terus lagi kalau kendala di pemasaran itu kadang kena riject atau komplain, pemasarannya tetap jalan barang dikirim setelah barang diterima mungkin barang nya jelek atau rusak terus kadang bisa minta ganti atau komplain."[128]

Sedangkan menurut Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat juga hampir sama menyampaikan bahwa:

> "Lak aku ya mbak paling kendalane ya banyak pesaing bisnis yang menjuak produk serupa sekarang kan ya pesaing baru juga semakin meningkat kan juga banyak yang menjual produk yang sama dan dalam melakukan pemasaranya tempat tersebut menjual barangnya dengan harga yang tidak sesuai harga pasaran."[129]

---

[127] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[128] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[129] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

Hal senada tentang permasalahan yang dihadapi juga disampaikan oleh Bapak Sumani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, menyampaikan bahwa:

> "Yaa memang kerusakan pada saat pengiriman bisa jadi kendala tapi harus bisa diatasi jangan sampai konsumen kecewa apalagi selain distribusi melalui pengiriman kan kita juga punya showroom kita juga selalu open jadi bisa sewaktu-waktu ada konsumen datang bisa liat-liat dan kita harus memberikan pelayanan yang maksimal karena kan pesaing nya juga banyak jangan sampai kita membuat konsumen itu tidak nyaman waktu berkunjung ke showroom kita."[130]

Terkait dengan pernyataan beberapa sumber diatas terkait dengan kendala tempat atau saluran distribusi yaitu apabila distribusi secara tidak langsung pada saat terjadi kerusakan atau keterlamatan dalam pengiriman barang ke tangan konsumen, sedangkan apabila distribusi secara langsung yaitu banyaknya showroom atau pesaing bisnis yang menjual produk sejenis.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan penentu dalam pemasaran produk yang ditawarkan, karena dengan promosi para konsumen dan calon konsumen mengetahui tentang produk yang ditawarkan. Dengan adanya promosi maka konsumen yang akan dituju akan tepat sasaran. Namun, dalam melakukan promosi tidak selalu mudah

[130] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

seperti yang direncanakan. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, seperti yang disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni bahwa:

> "lek promosi sebenere kita pasif tapi kadang iku seng jadi kendala masalah promosi ya iku lek misal promosi hanya lewat kartu nama saja mungkin untuk jangka panjang nya mungkin kurang efektif karena kan jaman modern seperti saat ini media online itu lebih banyak diminati. Dulu kita juga sering ikut acara pameran tapi kalau sekarang sudah jarang."[131]

Sedangkan menurut Bapak Lani selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat juga menyampaikan bahwa:

> "Masalah promosi kita sebenarnya ya gak ada kendala yang besar ya kalau misal kendala biaya promosi kita kan gini ya mbak kita kan sudah ada kesepakatan dari pihak produksi sana sama sini , yaa kita i gini kalau memang penjualan itu katakan misal satu bulan penjualan targetnya berapa meter ya sisanya ya itu target nya berapa meter per bulan. Jadi kita ada target, kan kita promosinya juga lewat mitra kerja, hanya saja mungkin kalau kita ikut acara pameran-pameran mungkin kadang juga ada biaya tambahan mungkin transport atau biaya yang lainya."[132]

Hampir sama dengan yang disampaikan oleh Bapak Riyanto bahwa:

> "Masalah kendala terkait promosi lak kita kalau promosi melalui pameran itu terkendala biaya, tapi kalau langsung online kan tidak ada kendala. Terus lagi kalau kita

[131] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[132] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

> bertransaksi dengan konsumen atau pelanggan dari luar negeri kadang juga terkendala dengan bahasa."[133]

Sedangkan menurut Bapak Suminto selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat menyampaikan bahwa:

> "Terkait kendala promosi contohnya ya kalau kita lewat pameran kadang juga terkendala biaya jadi sekarang kita jarang untuk ikut-ikut pameran mungkin sekarang lebih menambah mitra kerja."[134]

Dalam hal ini juga diperjelas oleh Bapak Sumani Selaku pemilik salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat menyampaikan bahwa:

> "Sebenarnya ya mbak kalau kendala yang cukup besar terkait promosi itu disini tidak ada karena kita promosinya menggunakan kartu nama mungkin hanya saja kalah saing dengan yang menggunakan media online apalagi untuk jaman sekarang itu berbagai kalangan banyak yang merambah ke media online."[135]

Berdasarkan pernyataan beberapa sumber diatas terkait kendala promosi yang dialami oleh industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat yaitu kalau promosi lewat pameran kadang terkendala biaya, dan kalau promosi hanya dengan menggunakan kartu nama akan kalah saing dengan promosi yang menggunakan

---

[133] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[134] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

[135] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

media online dan juga kalau pelaku ekspor terkadang pada saat transaksi juga terkendala bahasa.

Dalam upaya mengatasi kendala-kendala pemasaran guna meningkatkan volume penjualan tentunya solusi *marketing mix* industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat sangatlah penting untuk dilakukan. Seperti halnya yang disampaikan oleh Bapak Bahaudin Uzni Bahwa:

> "ya kalau saya itu sebenarnya ingin ada satu meja khusus yang menangani katakan saja informan dari luar ya mungkin berminat dengan produk kami ya itu saya repot gak terkontrol mungkin ada satu atau dua orang khusus semi operator lah yang menangani informasi, masalahnya sulitnya pengrajinan itu relatifnya itu yang sulit, kalaupun dengan mengangkat satu satau dua orang untuk menangani toh kan nanti ya tetap tanya sama saya, masalahnya kan kalau kerajinan barang yang diproduksi itu gak sama. Terus gini kalau wilayah pemasaran sementara belum terpikirkan karena ini karyawan di sini ya masih mengerjakan pesanan-pesanan semua dan alhamdulilah masih rame, kalau masalah sarana produksi disini kita juga baru saja ada semacam peremajaan mesin, ini saya baru saja masang listrik dulu masih pakai disel sekarang semua listrik kalaupun sewaktu-waktu ada pemadaman listrik disini kita juga menyediakan janset untuk menunjang proses produksi saat listrik padam akan tetapi mungkin kurang maksimal karena pemadaman juga tidak selalu terjadi dan hal tersebut juga manusiawi."[136]

Sedangkan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat Menyampaikan Bahwa:

> "dalam pengembangannya kita pingin bikin perancangan mesin lagi dan melakukan peremajaan atau pengontrolan pada mesin kan mesin itu sangat diperlukan untuk kegiatan kita sehari-hari utnuk menunjang produksi kita dan untuk rencana mitra kerja kami pingin menambah mitra karena lebih banyak mitra lebih bagus penjualan. Terus terkait kendala cuaca, nah kita menyiasatinya misal pada

[136] Wawancara dengan Bapak Bahaudin Uzni selaku penanggungjawab produksi di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

> cuaca seperti ini kan cuacanya bagus untuk penambangan jadi kita memanfaatkan dengan semaksimal mungkin untuk mempunyai stok hasil tambang karena jika saat cuaca hujan dan tidak dapat melakukan penambangan dan bahan baku dari tambang terkadang juga telat maka kita sudah mempunyai stok barang sehingga proses produksi tetap berlangsung."[137]

Hampir sama yang disampaikan oleh Bapak Riyanto, mengatakan bahwa:

> "dalam mengatasi kendala pada saat pengiriman agar tidak terjadi kerusakaan untuk ini kami dalam pengemasan juga diperbaiki dan lebih mengikuti trend misalnya kalau dulu proses pengepakan wastefel kita masih dibungkus menggunakan kardus mie, nah sekarang menggunakan gabus atau karton yang bisa mengikuti bentuknya barang itu namanya multitrend, Sehingga pada saat pengiriman barang sampai itu barang tidak rusak. Dan untuk meminmalisir kendala bahan baku kita bikin stok karena terkadang kalau cuaca buruk bahan baku dari tambang itu telat dikirmnya dan kualitas dan harga nya terkadang juga berbeda maka dari itu pada saat cuaca mendukung kita bikin stok bahan baku agar tidak menggangu proses produksi kita. Dan dalam pengembangannya kami juga membuka cabang, lokasi kita ada 4 tempat yaitu tempat induknya dan kantor, tempat stafing, tempat produksi, dan cabangnya. "[138]

Sedangkan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat juga menyampaikan bahwa:

> "untuk upaya pengembanganya yaitu mengembangkan promosi baik itu online maupun online karena promosi itu juga memiliki peran yang penting. Dan juga kalau pada saat musim hujan kami biasanya akan menyetok bahan baku karena pada saat itu bahan baku dari tambang biasanya telat karena penambangannya juga susah jadi agar produksi kita tetap berjalan kita perlu untuk meneyetok bahan baku pada saat cuaca tidak mendukung dan berjaga-jaga apabila ketersediaan bahan baku habis."[139]

---

[137] Wawancara dengan Bapak Lani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[138] Wawancara dengan Bapak Riyanto selaku manager di salah satu usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 09 Agustus 2019

[139] Wawancara dengan Bapak Suminto selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 12 Agustus 2019

Pernyataan yang hampir sama terkait pengembangan strategi pemasaran juga diungkapkan oleh Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, menyatakan bahwa:

> "kalau dalam pengembangan strategi pemasaran kita menambah promosi jadi kita perluas cangkupan promosi kita sehingga gak hanya lewat mulut ke mulut atau melalui kartu nama tapi kita memperluas promosi dengan menggunakan media sosial karena kalau hanya dengan menggunakan kartu nama atau pameran takutnya kita akan kalah saing dengan yang lain apalagi untuk jaman modern saat ini orang susah lepas dengan media sosial sehingga kita mengembangkan promosi baik secara online maupun offline, kedepannya kita ingin menambah mitra kerja sehingga akan mampu memperluas cangkupan pemasaran kita, dan perlu juga untuk mengadakan pengembangan produk-produk yang minati masyarakat agar mampu bersaing oleh perusahaan lain."[140]

Berdasarkan pernyataan beberapa sumber diatas terkait dengan pengembangan strategi pemasaran dalam upaya mengatasi kendala-kendala pemasaran guna meningkatkan volume penjualan, banyak hal yang dilakukan oleh industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat agar mampu bertahan terhadap situasi pasar yaitu melakukan peremajaan atau pengontrolan pada mesin, menyimpan bahan baku untuk cadangan, menambah mitra kerja, memperbaiki pengemasan atau packaging, pemanfaatan teknologi untuk sarana promosi dan penjualan, dan mengembangkan produk-produk.

[140] Wawancara dengan Bapak Sumani selaku salah satu pemilik usaha kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat, Pada tanggal 20 Agustus 2019

D. Analisis Data

1. Penerapan *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Industri Kerajinan Marmer di Kecamatan Campurdarat

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdat perlu melakukan berbagai strategi pemasaran yang memadai. Dengan adanya strategi yang tepat maka tujuan yang telah ditetapkan perusahaan dapat tercapai. Setelah melakukan pengamatan di industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat strategi pemasaran yang digunakan terdiri dari empat variabel yaitu produk, harga, tempat, dan promosi.

Produk yang diproduksi oleh industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat ada berbagai macam produk seperti, Ubin marmer, mozaik, wastefel, patung, meja makan dan lain sebagainya. Disini produksi yang dilakukan industri kerajinan marmer tergantung dengan permintaan konsumen karena kerajinan nya pun juga beragam. Dalam melakukan strategi pemasaran produk industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat selalu menjaga kualitas produk, mengembangkan produk-produk, dan melakukan pelayanan yang baik. Seperti memilah bahan baku yang baik untuk digunakan kerajinan, karena pada saat bahan baku datang dari tambang kita tidak tahu kualitas batu sebelum dipotong jadi setelah bahan baku batu marmer dipotong maka dipilah dulu sebelum dijadikan kerajinan dan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat selalu melakukan pelayanan yang

baik, seperti jika ada komplain dari konsumen tetap diterima baik secara langsung maupun tidak langsung, dan juga industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat selalu berusaha tepat waktu dalam proses pembuatan hingga proses pengiriman sehingga konsumen akan merasa senang dengan pelayanan yang diberikan. dan juga tidak lupa untuk mengembangkan produk-produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Penentuan harga yang dilakukan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan yaitu standar dilihat dari ukuran, tingkat kesulitan, biaya bahan baku, biaya produksi dan biaya lain lainnya. Dan harga yang diberikan juga mengikuti harga pasaran karena saingan usaha yang sejenis juga tidak sedikit, dan berusaha memberikan kualitas produk sebaik mungkin.

Strategi distribusi yang diterapkan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan cara langsung dan tidak langsung. Dalam menjual produknya industri kerajinan marmer tidak hanya dikirim diluar kota tetapi rata-rata dari mereka juga memiliki showroom sehingga konsumen dapat melihat secara langsung produk yang diinginkan.

Strategi promosi yang dilakukan industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volune penjualan yaitu dengan berbagai cara seperti mengikuti pameran, menggunakan kartu nama, melalui mitra kerja dan melalui media online seperti website, fecebook, dan wathsApp.

2. Kendala-Kendala dan Solusi Penerapan *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Industri Kerajinan Marmer di Kecamatan Campurdarat

Kendala strategi produk yang dialami oleh industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan yaitu pada saat terjadi pemadaman atau trobel listrik yang akan mengganggu proses produksi, dan kendala lagi ada di bahan baku, jadi apabila saat cuaca musim hujan tiba kadang bahan baku juga telat pengirimannya dari tambang karena medan yang di hadapi juga licin dan tidak mudah.

Dalam penentuan harga kendala yang dialami industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat yaitu pada saat musim hujan harga bahan baku terkadang ikut naik, ada juga yang menjual produk sejenis dengan harga yang jauh lebih murah, dan pada saat terjadi kenaikan BBM.

Kendala strategi distribusi yang dialami industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan yaitu apabila distribusi dilakukan secara langsung banyaknya showroom atau pesaing bisnis yang menjual produk serupa, dan apabila distribusi secara tidak langsung yaitu pada saat terjadi kerusakan atau keterlamatan dalam proses pengiriman barang ke tangan konsumen.

Kendala strategi promosi yang dialami industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan yaitu apabila promosi dilakukan hanya melalui pameran kadang terkendala biaya, dan apabila promosi hanya dengan menggunakan kartu nama akan kalah saing dengan promosi yang menggunakan media online.

Solusi dalam upaya mengatasi kendala-kendala pemasaran guna meningkatkan volume penjualan yang dilakukan oleh industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat agar mampu bertahan terhadap situasi pasar yaitu ada banyak hal yang dilakukan seperti melakukan peremajaan atau pengontrolan pada mesin sehingga nantinya akan meminimalisir terjadinya trobel pada mesin, menyimpan bahan baku untuk cadangan agar pada saat cuaca musim hujan tidak kekurangan atau kehabisan bahan baku, menambah mitra kerja sehinggan nantinya akan memperluas wilayah atau cakupan pemasaran, memperbaiki pengemasan hal ini dilakukan agar meminimalisir terjadinya kerusakan pada saat proses pengiriman barang ke tangan konsumen, pemanfaatan teknologi untuk sarana promosi/penjualan tentunya hal ini akan memberikan manfaat perusahaan untuk memperluas cakupan pemasaran perusahaan, dan mengembangkan produk-produk yang diminati masyarakat agar mampu bersaing dengan perusahaan lain.