

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Kabupaten Tulungagung**

Kota Tulungagung terletak pada jalur primer yang menghubungkan kota Tulungagung dengan Kediri arah ke utara, ke timur menuju Blitar, dan ke barat menuju Trenggalek. Adapun pola pergerakan Kota Tulungagung merupakan jalur pergerakan 2 arah tanpa jalur pembagi. Tetap dipertahankan kedua jalur tersebut, sehingga sepiantas dapat membuktikan bahwa Kota Tulungagung mempunyai volume, lalu lintas yang cukup besar pengaruhnya terhadap kapasitas jalan yang ada. Secara astronomis terletak diantara  $111^{\circ}43'$ - $112^{\circ}07'$  Bujur Timur dan  $7^{\circ}51'$ - $8^{\circ}18'$  Lintang Selatan. Adapun batasbatas administrasinya adalah :

- a. Batas wilayah utara : Sungai Brantas, Desa Gendingan dan Desa Ngujang (Kecamatan Kedungwaru).
- b. Batas wilayah timur : Kecamatan Sumbergempol (Desa Sawah Ketanon, Desa Sobontoro, Desa Ringinpitu, dan Desa Tanjungsari).
- c. Batas wilayah selatan : Desa Tanjung, Desa Serut dan Desa Sobontoro (Kecamatan Boyolangu).
- d. Batas wilayah barat : Sungai Ngrowo, Kecamatan Kauman (Desa Mangunsari)

Wilayah Kota Tulungagung terletak pada ketinggian  $\pm 85$  m diatas permukaan laut. Daerah ini merupakan dataran yang dikelilingi oleh

pegunungan tinggi sehingga dapat dikatakan bahwa Kota Tulungagung berada pada suatu cekungan/wadah yang menampung curahan hujan yang mengalir dari daerah sekitarnya. Dengan demikian Kota Tulungagung potensial terjadi banjir/genangan pada musim penghujan. Kabupaten Tulungagung memiliki 19 kecamatan dengan 257 desa dan 14 kelurahan.

## **B. Gambaran Umum Desa Pelem Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung**

Desa Pelem merupakan desa yang asri dan nyaman serta aman yang dikelilingi sawah dan pegunungan, dan irigasi yang lancar. Sebagian besar masyarakat penduduk sebagai petani. Monografi desa adalah himpunan data yang dilaksanakan oleh pemerintah desa yang tersusun secara sistematis, lengkap, akurat, dan terpadu dalam penyelenggaraan pemerintahan:

- a. Nama Desa : Pelem
- b. Nomor Kode Wilayah : 2007
- c. Nomor Kode Pos : 66272
- d. Kecamatan : Campurdarat
- e. Kabupaten : Tulungagung
- f. Provinsi : Jawa Timur
- g. Luas Wilayah : 735.090 Ha

Batas Wilayah :

1. Sebelah Utara : Desa Pojok
2. Sebelah Selatan : Perhutani

3. Sebelah Barat : Desa Campurdarat

4. Sebelah Timur : Perhutani

RT/RW

- Jumlah RW : 10

- Jumlah RT : 45

### **C. Gambaran Umum Objek Penelitian**

#### **1) Kerajinan Kulit Amanda Di Desa Pelem Kecamatan Campurdarat**

##### **Kabupaten Tulungagung**

##### **a) Profil Perusahaan**

Nama pemilik : Sukiman

Nama Usaha : Kerajinan Kulit Amanda

Alamat :Jalan raya Pelem nomor 40, Campurdarat,  
Tulungagung

Telepon : 081230345595

##### **b) Sejarah**

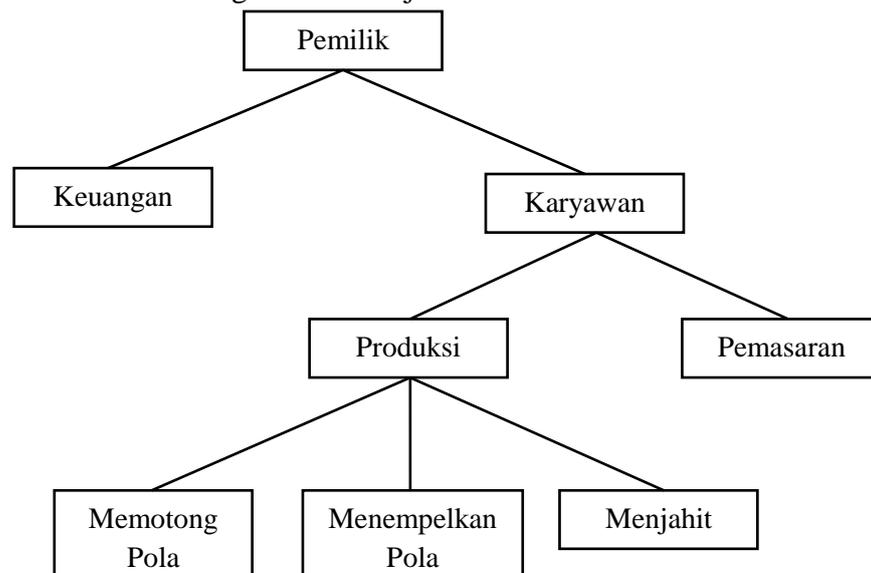
Kerajinan kulit amanda merupakan salah satu dari beberapa produk yang berasal dari Desa Pelem, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung. Jenis usaha ini berdiri sejak tahun 1999 dan dimulai berawal dari sebuah kegiatan usaha yang dimulai dulu dari usaha rumahan, yang belum mendirikan sebuah toko,dan dalam hal produksinya masih belum memerlukan pekerja bantuan atau bisa dikatan semua proses pengerjaan dikerjakan sendiri hingga saat ini

bisa mempekerjakan karyawan untuk memproduksi dan melayani setiap pesanan pembeli. Usaha ini merupakan binaan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung yang berhasil sampai saat ini berkembang terus sampai dengan sekarang bisa bekerjasama dengan pihak pihak dalam kota bahkan luar kota untuk perdagangan produknya. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung juga memberikan bantuan para pengrajin dalam bentuk dukungan berupa pemberian alat produksi kerajinan kulit dan kerajinan kulit ini berkembang dan terus berjalan hingga sekarang.

### c) Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang ada di Kerajinan Kulit Amanda di Desa Pelem, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung yang didirikan oleh Bapak Sukiman sebagai berikut.

Gambar 4.1  
Struktur Organisasi Kerajinan Kulit Amanda



Sumber: Dokumentasi 2020<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

Adapun pembagian tugas dan tanggungjawab dalam struktur organisasi Kerajinan Kulit Amanda dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### 1. Pimpinan Industri

Pimpinan industri bertanggung jawab penuh atas segala kegiatan industri, baik kegiatan ke dalam (menyangkut urusan keuangan, pembelian, produksi, penjualan, dll) maupun kegiatan keluar (menyangkut kegiatan urusan perizinan dan urusan lain yang berhubungan dengan pemerintah).

#### 2. Manajemen Keuangan.

Manajemen keuangan bertugas mencatat, pembukuan serta mengarsipkan semua transaksi penerimaan maupun pengeluaran, melakukan pembiayaan dan mempertanggung jawabkannya kepada pimpinan industri.

#### 3. Manajemen Produksi

Manajemen produkis bertugas mengelola bahan baku yang akan digunakan untuk memproduksi kerajinan kulit, setelah menerima bahan tersebut. Bagian ini bertugas melaksanakan pengolahan bahan baku mulai dari awal sampai produk tersebut dinyatakan layak untuk dipasarkan. Bagian produksi bertanggung jawab penuh atas pengadaan barang pengolahan dan bagian pengepakan.

#### 4. Manajemen Pemasaran

Bagian ini bertugas memasarkan produk yang telah dihasilkan yang dalam hal ini adalah produk kerajinan kulit dan memberikan laporan kepada pimpinan industri.

**d) Produk yang dipasarkan**

Di toko Kerajinan Kulit Amanda menjual berbagai macam barang dengan harga yang dapat dijangkau di bawah ini akan dijelaskan jenis-jenis barang yang dijual di Kerajinan Kulit Amanda tersebut beserta harga dari barang-barang tersebut :

Tabel 4.1

Data penjualan produk Kerajinan Kulit Amanda tahun 2017 – 2019

Bulan	Tahun		
	2017	2018	2019
Januari	870	1230	1170
Februari	658	850	965
Maret	996	793	807
April	1100	948	970
Mei	863	1050	759
Juni	784	855	1300
Juli	1150	940	638
Agustus	854	739	893
September	973	931	940
Oktober	675	1078	762
November	842	720	836
Desember	941	959	1230

**D. Temuan Penelitian**

**1) Strategi penjualan yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda**

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dalam meningkatkan penjualan,

Kerajinan Kulit Amanda menerapkan beberapa strategi pemasaran yang dimulai dari segmentasi pasar, target pasar, dan *positioning* pasar. Selain itu, Kerajinan Kulit Amanda juga menerapkan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk, harga, saluran distribusi, dan promosi.

Dalam memasarkan produknya, langkah pertama yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda adalah melakukan segmentasi pasar. Berikut penjelasan dari Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda:

“Pemasaran produk e iki ke semua wilayah mbak, produk kerajinan kulit toko ini gak mandang usia mbak, semua kalangan bisa.”<sup>2</sup>

Dari penjelasan diatas diketahui bahwa pemasaran produk Kerajinan Kulit Amanda tidak memberi kriteria khusus untuk memilih konsumen di berbagai wilayah serta ditujukan untuk semua masyarakat umum terutama para remaja, dewasa, dan orang tua karena produk yang dipasarkan merupakan produk aksesoris dan juga kebutuhan yang biasa digunakan.

Dalam hal target pasar yang ingin dituju Kerajinan Kulit Amanda ingin memasarkan produk kulit ini kesemua kalangan, masyarakat menengah keatas, masyarakat menengah, dan masyarakat menengah kebawah dengan kualitas serta kerumitan dan juga pesanan yang ingin dipesan konsumen. Seperti penuturan dari Bapak Sukiman mengatakan :

“Toko niki pemasaran e ke semua kalangan mbak, masyarakat biasa sampe ke yang mampu mbak, kalau harga teng toko mriki sesuai kaleh kesulitan e gawe produk e sama bahan bakune niku,

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

hargane dari Rp. 25.000,- gantungan kunci sampe di jaket harga Rp. 1.000.000,- s/d 1.200.000,- mbak.”<sup>3</sup>

Untuk memperkuat penjelasan dari Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda di atas, peneliti juga menanyakan pertanyaan yang sama kepada karyawan Kerajinan Kulit Amanda, tentang target pemasaran Kerajinan Kulit Amanda. Seperti yang dituturkan oleh Mbak Nike, mengatakan :

“Target pasarnya itu semua orang dan berbagai bidang mbak, seperti perorangan dan juga berbagai instansi.”<sup>4</sup>

Posisi pasar adalah tindakan perusahaan untuk merancang produk dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen. Posisi pasar merupakan langkah ketiga setelah menentukan segmentasi pasar dan target pasar.

Dari target pemasaran tersebut untuk mencapai target pasar yang diinginkan oleh perusahaan, haruslah melalui pembentukan strategi bauran pemasaran. Bauran pemasaran merupakan perluasan dari strategi pemosisian yang mencakup aspek produk, harga, distribusi dan promosi. Berikut penjelasan Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda:

“Di Tulungagung ini banyak juga pengusaha kerajinan kulit mbak dan juga binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung mbak, jadi toko ini memiliki strategi pemasarannya agar tidak kalah saing, strateginya niku strategi produk, harga, distribusi kaleh promosi.”<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>4</sup> Wawancara dengan karyawan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa Kerajinan Kulit Amanda menerapkan strategi pemasaran khususnya yaitu strategi bauran pemasaran, strategi bauran pemasaran yang di terapkan Kerajinan Kulit Amanda dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan menggunakan bauran pemasaran, yang terdiri dari empat unsur yaitu: produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*).

a. Produk (*product*)

Strategi produk yang di terapkan oleh Kerajinan Kulit Amanda dalam meningkatkan penjualan adalah dengan memberikan kualitas produk yang baik. Produk yang diproduksi oleh Kerajinan Kulit Amanda adalah kerajinan kulit dengan berbagai jenis produk. Semua produk Kerajinan Kulit Amanda ini diproduksi sendiri dan bahan bakunya diperoleh dari Magetan. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda dalam wawancara sebagai berikut:

“Kerajinan Kulit Amanda ini sudah memproduksi sendiri kerajinan kulit mbak, seperti dompet, gantungan kunci, tempat hp, jaket, tas, ikat pinggang, sepatu, sandal dan juga sarung tangan. Kami disini melayani berbagai jenis permintaan pesanan produk dari kulit dan juga melayani pembelian secara langsung. Bahan baku kulit ini kami mengambil dari magetan, jenis kulitnya itu kulit sapi, domba dan kambing.”<sup>6</sup>

Untuk memperkuat penjelasan dari Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda di atas, peneliti juga menanyakan

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

pertanyaan yang sama kepada karyawan Kerajinan Kulit Amanda, tentang produk Kerajinan Kulit Amanda. Seperti yang dituturkan oleh Mbak Nike, mengatakan :

“Produk yang dihasilkan disini sesuai dengan apa yang berkembang dipasar mbak dan juga sesuai dengan pesanan konsumen.”<sup>7</sup>

Dari penuturan bapak Sukiman dan karyawan tersebut dapat diketahui bahwa di Kerajinan Kulit Amanda memproduksi berbagai macam produk kulit, mulai dari gantungan kunci hingga jaket. Toko Kerajinan Kulit Amanda ini melayani pembelian secara langsung dan juga online, dimana bahan baku kulit ini dikirim langsung dari Magetan.

Kerajinan Kulit Amanda dalam mempertahankan pangsa pasar dan menghadapi persaingan bisnis selalu mempertahankan kualitas bahan baku dan kualitas produk kulit yang di hasilkan seperti, kerapian jahitan, kerapian pengeleman dan juga kerapian pemotongan yang dihasilkan. Karena kualitas sangat mempengaruhi minat pelanggan dan juga eksistensi sebuah perusahaan. Hal tersebut seperti yang di tuturkan bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda dalam wawancara sebagai berikut:

“Persaingan bisnis akeh banget mbak, makane kudu pintar – pintar buat konsumen seneng mbak. Proses mulai memotong kulit, mengelem dan juga menjahit kulit saya dan juga karyawan saya selalu berusaha membuat produk serapi dan

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan karyawan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

juga sebgas mungkin agar tidak mengecewakan pelanggan mbak.”<sup>8</sup>

Sedangkan menurut ibu Shofi selaku konsumen dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya kualitasnya disini itu bagus mbak, enak dipakai dan awet, saya berlangganan disini sudah cukup lama mbak sejak saat saya ngajar ini”.<sup>9</sup>

Dari wawancara tersebut diketahui bahwa kualitas produk merupakan fokus pertama. Karena kualitas produk tersebut akan menciptakan bahkan menghilangkan pelanggan yang sudah ada, hal tersebut tergantung dari kepuasan yang dirasakan pelanggan.

Agar suatu produk memiliki nilai jual, tentunya harus menciptakan inovasi produk dan *branding* yang unik di sebuah produknya. Dalam menginovasikan produk, Kerajinan Kulit Amanda memiliki inovasi tersendiri untuk produknya yaitu menciptakan produk mulai dari bentuk dan juga warna sesuai dengan trend yang ada dikalangan masyarakat. seperti halnya menggunakan warna warna coklat muda, coklat tua, hitam bahkan ke warna biru, juga menggunakan perpaduan warna disetiap produknya, selain hal tersebut inovasi produk tidak hanya datang dari pelaku usaha, tetapi konsumen juga bisa mendesain sendiri produk kulit yang diinginkan. Meskipun diluar sana banyak yang memproduksi produk yang sama, tetapi produk Kerajinan Kulit Amanda ini berbagai jenis produk dengan harga terjangkau sesuai banyak nya pemakaian bahan kulit yang digunakan.

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>9</sup> Wawancara dengan Ibu Shofi selaku konsumen pada tanggal 20 April 2020

Seperti yang dituturkan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda dalam wawancara sebagai berikut:

“Gawene produk ndelok – ndelok opo seng tren karo opo seng diminati masyarakat mbak, mulai warna, dan juga bentuk yang sedang tren mbak, konsumen ya iso pesen sesuai opo seng dipengeneke pie bentuk karo warnane.”<sup>10</sup>

Selain inovasi produk, merek juga berperan penting. *Brand* (merek) merupakan salah satu bagian terpenting dari suatu produk. Merek dapat menjadi suatu nilai tambah bagi produk baik itu produk yang berupa barang maupun jasa. Merek akan lebih memudahkan konsumen untuk mengenali, mengingat dan merekomendasikan. Apabila *brand* sudah cukup terkenal dan kuat dalam lini bisnis, maka akan sangat mudah untuk mendapatkan konsumen baru. Seperti nama merek yang dimiliki Kerajinan Kulit Amanda, setiap produk yang diproduksi dikasih merek Amanda agar konsumen lebih mengenali produk. Seperti penuturan karyawan Kerajinan kulit Amanda berikut:

“Amanda ini bukan sekedar hanya nama toko saja mbak, tapi Amanda ini juga merupakan merek dari setiap produksi barang disini. Dengan adanya merek tersebut jika dikirim keluar kota konsumen diluar kota bisa tau produk Amanda mbak.”<sup>11</sup>

Dari pernyataan diatas tersebut memang benar bahwa merek akan lebih mengenalkan produk dan juga akan membawa konsumen karena kualitas dari produk tersebut yang baik, dan akan lebih mudah di ingat jika memiliki nama *brand*. Dan pemilik Kerajinan Kulit Amanda Bapak Sukiman juga menuturkan dalam wawancara sebagai berikut:

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>11</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

“Kerajinan Kulit Amanda iki ya melayani pesanan sesuai merk  
seng dipengen pemesan mbak”

Selain dengan *brand* amanda usaha kerajinan kulit ini juga menerima pesanan dengan nama *brand* sesuai dengan permintaan konsumen. Berikut produk serta pesanan Kerajinan Kulit Amanda:

Gambar 4.2  
Produk Kerajinan Kulit Amanda



Gambar 4.3  
Produk Pesanan Konsumen



Pesanan dari  
Polres Situbondo



Pesanan dari  
SMKN 1 Tulungagung

Hal – hal tersebut merupakan sebuah usaha dalam hal produk yang menyangkup desain, warna, dan juga berusaha memberikan kualitas yang terbaik untuk kepuasan konsumen, agar selalu mampu bersaing ditengah persaingan pasar yang ada dan juga untuk meningkatkan omset penjualan.

b. Harga (*price*)

Salah satu rahasia kesuksesan bisnis adalah menentukan harga jual produk dengan benar. Menentukan harga jual produk dengan tepat dapat meningkatkan jumlah penjualan produk, menciptakan fondasi sebagai dasar bisnis akan berhasil. Strategi menentukan harga jual produk yang salah akan membuat masalah yang mungkin tidak dapat diatasi oleh bisnis kedepannya. Penentuan harga bertujuan untuk

mencapai tingkat hasil penerimaan penjualan maksimum. Harga yang ditetapkan oleh Kerajinan Kulit Amanda melihat dari bahan baku yang ada, jenis pesanan dan menyesuaikan dengan harga dari para pesaing. Seperti yang dituturkan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda dalam wawancara sebagai berikut:

“Harga disini disesuaikan dengan jenis pesanan dari konsumen mbak, kalah harga pesaing di pasaran, harga bahan baku kulit dari Magetan, kalau bahan bakunya sulit di dapatkan harganya juga mahal mbak, kalah delok delok biaya produksine niku. Harga disini mulai Rp. 25.000 sampai harga Rp. 1.200.000.”<sup>12</sup>

Jadi pada Kerajinan Kulit Amanda penetapan harga ditentukan dari produk yang dipesan, bahan baku, kerumitan produk, biaya produksi dan juga harga dipasaran. Harga dari produk Kerajinan Kulit Amanda ini jika dibandingkan produk kulit lainnya cukup terjangkau dan tidak jauh berbeda. Berikut daftar produk yang diproduksi oleh Kerajinan Kulit Amanda:

Tabel 4.2  
Jenis dan Harga Barang

No.	Jenis Barang	Harga Barang
1.	Jaket	Rp. 1.000.000,- s/d 1.200.000,-
2.	Tas	Rp. 225.000,- s/d 600.000,-
3.	Ikat Pinggang	Rp. 125.000,- s/d 150.000,-
4.	Sepatu	Rp. 135.000,- s/d 480.000,-
5.	Sandal	Rp. 100.000,- s/d 350.000,-
6.	Dompet	Rp. 60.000,- s/d 160.000,-
7.	Gantungan Kunci	Rp. 25.000,- s/d 55.000,-
8.	Sarung Tangan	Rp. 65.000,- s/d 110.000,-
9.	Tempat HP	Rp. 60.000,- s/d 85.000,-

<sup>12</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

Dari tabel diatas Kerajinan Kulit Amanda memproduksi berbagai jenis barang dari harga yang paling kecil gantungan kunci Rp. 25.000 sampai dengan jaket Rp.1.200.000. Agar produk ini memiliki daya saing dan juga meningkatkan penjualan, tentunya harus memiliki harga yang sesuai dengan kualitas barang yang ada serta memberikan harga sesuai dengan harga produk kulit yang ada di pasaran. Selain harga ditentukan berdasarkan kualitas, Kerajinan Kulit Amanda juga menentukan harga produknya dengan memberi harga diskon berdasarkan jumlah pembelian. Seperti yang dituturkan oleh karyawan dalam wawancara sebagai berikut:

“Wonten harga khusus mbak kalau belinya itu partai, beda dengan harga jika membeli perproduk.”<sup>13</sup>

Harga yang di tetapkan oleh Kerajinan Kulit Amanda setara dengan harga produk kerajinan kulit yang lainnya, seperti halnya yang di ungkapkan oleh Ibu Shofi selaku konsumen dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurutku hargane sesuai pasaran mbak, harga sama kualitas imbang lah mbak. Kalau menurutku harganya malah murah dari pada yang lainnya mbak. Ndek sini kan hargane macam-macam mbak sesuai jenis produk mbak.”<sup>14</sup>

Dalam penentuan harga pihak perusahaan tidak begitu saja dalam menentukan harga. Kerajinan Kulit Amanda memberikan kualitas unggul dan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan serta sesuai dengan harga kompetitif pasar. Dan Kerajinan Kulit

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan karyawan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>14</sup> Wawancara dengan Ibu Shofi selaku konsumen pada tanggal 20 April 2020

Amanda memiliki harga tersendiri untuk pembelian dalam jumlah besar.

c. Distribusi (*place*)

Saluran distribusi merupakan sebuah saluran yang dipakai oleh produsen untuk menyalurkan sebuah barang dari produsen ke konsumen atau yang sering disebut sebagai pemakai industri. Jika dilihat dari prosesnya, biasanya setelah produk siap untuk dipasarkan, maka langkah selanjutnya yang harus dilakukan ialah menentukan bagaimana sebuah produk akan dipasarkan atau didistribusikan agar produk tersebut dapat sampai ke tangan konsumen.

Menentukan saluran distribusi produk bagi perusahaan merupakan sesuatu yang penting untuk dipertimbangkan secara matang, karena ini merupakan salah satu ujung tombak dimana produk akan langsung berhubungan dengan konsumen. Perusahaan harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat usaha dalam menyalurkan barang atau jasa. Kerajinan Kulit Amanda saluran distribusinya cukup luas karena sudah mengirim ke berbagai kota yang ada di Indonesia. Seperti yang dituturkan oleh karyawan dalam wawancara sebagai berikut:

“Penjualan e sini langsung ke toko nggih bisa juga lewat pengiriman mbak. Biasanya yang menggunakan jasa pengiriman itu konsumen yang jauh-jauh mbak, kayak luar

kota dan luar provinsi, seperti Blitar, Kediri, Surabaya, Ponorogo, Batam, Situbondo dan Kalimantan.”<sup>15</sup>

Dalam kegiatan distribusi, perusahaan harus memberikan pelayanan yang baik dengan konsumen maupun distributor. Pelayanan yang baik kepada konsumen akan memberikan nilai lebih pada sebuah usaha. Untuk pendistribusian produk jarak jauh atau membutuhkan tenaga pengiriman, Kerajinan Kulit Amanda memberikan sampel produk terlebih dahulu kepada pembeli yang menginginkan produknya, setelah cocok konsumen bisa melakukan pesanan terlebih dahulu. Berikut penuturan Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda:

“Lak konsumen seng jauh – jauh kayak luar provinsi trus pesenane kui jumlah besar, kui ngirimke sampel sek mbak ben amprehi ngerti kualitas produk e, lak emang cocok karo barang e iso hubungi pihak toko mbak”<sup>16</sup>

Kerajinan Kulit Amanda berusaha mengutamakan kepuasan pelanggan agar produk-produk mendapatkan tempat dihati para konsumen. Seperti yang dituturkan oleh Bu Shofi selaku konsumen dalam wawancara sebagai berikut:

“Pelayanannya bagus mbak, orang-orangnya ramah semua. Jadi, malah tidak sungkan kalau mau tanya-tanya lebih detail gitu mbak. kadang disuruh mengecek barangnya dulu sebelum beli mbak. Ya puas sekali pelayanannya mbak.”<sup>17</sup>

Dari pernyataan diatas bahwa Kerajinan Kulit Amanda mendistribusikan produk dengan cara melayani langsung yang datang

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan karyawan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 29 Juni 2020

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Shofi selaku konsumen pada tanggal 20 April 2020

ketoko dan juga melayani pengiriman jika produk tersebut harus melalui jasa pengiriman. Yang mana distribusi langsungnya hanya sebatas pelanggan tetap dan masyarakat yang ada di sekitar toko Kerajinan Kulit Amanda. Selain itu jika pesanan dalam jumlah besar maka Kerajinan Kulit Amanda ini akan mengirimkan contoh barangnya terlebih dahulu, dan jika pemesan cocok, maka akan dibuat kontrak untuk menyelesaikan seluruh pesanan.

d. Promosi (*promotion*)

Menjalankan bisnis bisa dipelajari oleh siapa saja. Asalkan memiliki kemauan yang kuat untuk belajar, bersedia kerja keras dan pantang patah arang. Selain modal materi dan niat yang kuat, dibutuhkan juga strategi yang jitu untuk menghadapi persaingan. Persaingan dalam bisnis adalah hal yang wajar terjadi, yang harus diikuti oleh pelaku usaha agar mendapatkan perhatian konsumen.

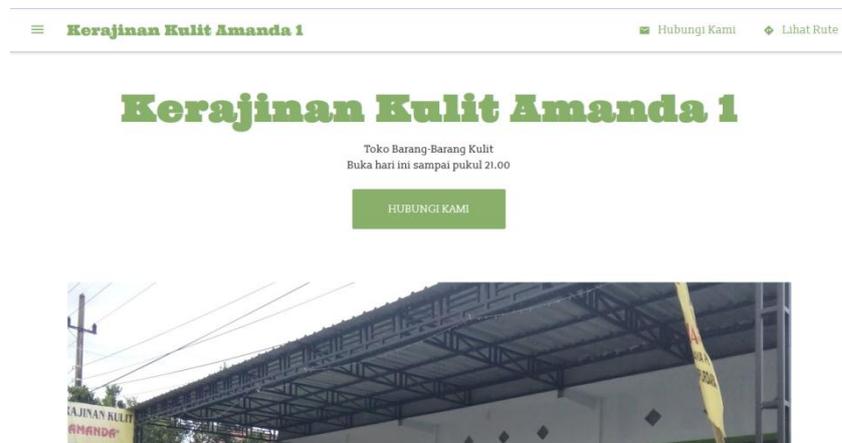
Salah satu strategi marketing yang jamak diaplikasikan oleh pelaku usaha adalah promosi. Promosi merupakan bagian kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan konsumen sasaran agar membelinya. Melalui promosi ini konsumen akan mengenal produk kita dan tertarik untuk membelinya. Dalam hal pemasaran Kerajinan Kulit Amanda ini juga melakukan promosi. Seperti yang dituturkan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda dalam wawancara sebagai berikut:

“Iya mbak, kami juga ada promosi untuk memasarkan produk. Promosi e dari orang-orang sekitar, pembeli, web site, tv, sama facebook mbak.”<sup>18</sup>

Melakukan kegiatan promosi akan memperluas jaringan pasar dan mempermudah konsumen mengetahui produk yang dipasarkan oleh perusahaan. Tidak hanya promosi dari media sosial, tetapi juga promosi dari mulut ke mulut dan juga promosi langsung ke konsumen yang datang ke toko dengan menyajikan semua hasil produksi Kerajinan Kulit Amanda. Berikut data promosi dari sosial media yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda.

Gambar 4.4

#### Promosi yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda



<sup>18</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

**DESA PELEM**  
KEC. CAMPURDARAT - KAB. TULUNGAGUNG

BERANDA PROFIL LEMBAGA ANGGARAN POTENSI & PRODUK INOVASI GALERI AGENDA WARTA KONTAK

## Pengrajin kulit yang Asli ada di Desa Pelem

5 November 2017 • Potensi dan Produk Unggulan



Carri ... **Cari**

**Pos Terbaru**

- Realisasi Dana Desa "Desa Pelem" Sampai Tanggal 31 Maret 2020 (PMK 225)
- POSBINDU Masyarakat Desa Pelem 13 Februari 2020
- PELATIHAN PENGELOLAAN HASIL TERNAK (RISOLES MAYONES)
- Pelatihan Teknik Operasi / Pengelolaan Website Desa dan Sistem Informasi Desa (tanpa judul)

**Kategorisasi**

- Potensi dan Produk Unggulan
- Warta Desa

YouTube ID



#jtvkediri #IKMKulit #disperindagtulungagung  
Potensi IKM Kerajinan Kulit Binaan Disperindag Tulungagung Seg 2



Peringkat ▾ Jam buka ▾

**Kerajinan Kulit Amanda 1**  
4,6 ★★★★★ (9) - Toko Barang-barang Kulit  
Jl. Raya Pelem No.40  
Buka · Tutup pukul 21.00

**Kerajinan kulit amanda 2**  
Tidak ada ulasan · Toko Sepatu  
Jl. Raya Pelem No.40, RW.2 · 0857-4917-9851  
Buka · Tutup pukul 20.00

SITUS RUTE RUTE



Banyak konsumen Kerajinan Kulit Amanda yang berasal dari sosial media. Seperti yang dituturkan oleh Bu Shofi selaku konsumen Kerajinan Kulit Amanda dalam wawancara sebagai berikut:

“Ya aku taunya dari Facebook itu mbak liat-liat beranda Facebook gitu mbk, trus ada yang promosi tentang kerajinan kulit yang katanya kualitas nya bagus terus harganya juga miring. Terus saya jadi tertarik mbak, saya datangi saja langsung ke tokonya mbak.<sup>19</sup>

Dari wawancara tersebut diketahui bahwa Kerajinan Kulit Amanda melakukan promosi melalui pelanggan yang langsung datang ke toko, dari mulut ke mulut dan juga pemasarannya menggunakan kecanggihan teknologi yang ada yaitu menggunakan web site dan juga menggunakan media sosial.

## **2) Faktor pendukung atas berlangsungnya usaha dan berdaya saing dan penghambat strategi pemasaran yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda**

<sup>19</sup> Wawancara dengan Ibu Shofi selaku konsumen pada tanggal 20 April 2020

Setiap bidang usaha yang dilakukan selalu ada faktor pendukung dan juga penghambat pada sebuah berlangsungnya pemasaran pada perusahaan, kedua faktor tersebut merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dalam pemasaran. Demikian juga pada Kerajinan Kulit Amanda, memiliki pendukung dan penghambat dalam kegiatan usaha serta persaingan bisnisnya. Terdapat beberapa faktor – faktor pendukung dan juga penghambat seperti yang dijelaskan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Dalam penjualan ini katah faktor pendukung dan juga penghambatnya mbak. Pendukung niku bantuan mesin produksi dari Dinas Perdagangan Tulungagung pada tahun 2015, sosmed, google map sama tokone sini pinggir jalan raya.”<sup>20</sup>

Dari wawancara diatas diketahui pendukung dari berjalanya industri Kerajinan Kulit Amanda adalah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung yang menyumbangkan mesin produksi, media sosial seperti web site, tv, google map untuk memudahkan pembeli mengakses letak toko, facebook dan juga mendukung nya lokasi toko yang letaknya pinggir jalan raya arah Trenggalek dan pantai wisata Tulungagung, letak lokasi ini memiliki keuntungan tersendiri, karena dengan lokasi yang strategis dapat menarik pembeli dan juga secara langsung ataupun tidak langsung akan menaikkan omset penjualan sehingga bisa menaikkan penjualan Kerajinan Kulit Amanda.

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

Sedangkan faktor penghambatnya yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda dalam menjalankan bisnis nya sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh Bapak Sukiman selaku pemilik bisnis yaitu

#### 1. Ketidak Pastian Ketersediaan Bahan Baku

Dalam setiap sebuah usaha pasti ada saat dimana bahan baku untuk produksi sulit diperoleh, seperti yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda dalam tidak pasti tersedianya bahan baku. Ketersediaan bahan baku tidak selalu melimpah terkadang bisa kehabisan bahan baku yang dikarenakan banyaknya permintaan suatu produk, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Kadang kendalane pas bahan baku kulite iku pesenan e susah mbak, kadang nggih keterlambatan pengiriman kulit niku, akhire nggih produksine nggih berhenti mbak.”<sup>21</sup>

Jadi dari penuturan Bapak Sukiman diatas dapat disimpulkan ketika permintaan produk meningkat tetapi bahan bakunya minim akan menghambat proses penjualan pembuatan produksi kerajinan kulit seperti yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda.

#### 2. Meningkatnya Pesaing

Faktor pesaing berasal dari pengusaha yang memiliki produk barang yang sama dan sejenis. Hal tersebut pasti bukan merupakan resiko baru yang dihadapi pengusaha, tetapi hal tersebut merupakan salah satu resiko yang selalu dihadapi para pembisnis seperti yang di

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

hadapi Kerajinan Kulit Amanda. Dengan meningkatnya pesaing baru maka dapat menjadi kendala bagi suatu perusahaan dalam menjual produknya seperti sedikitnya pasar sasaran, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Kerajinan kulit akeh saingane mbak, mulai ko produk e sampek hargane seng lebih murah.”<sup>22</sup>

Dari pernyataan bapak Sukiman diatas bisa diambil kesimpulan bahwa dengan meningkatnya pesaing baru menjadi kendala bagi perusahaan, dengan adanya pesaing baru yang menjual produknya dengan harga yang lebih murah, maka secara tidak langsung konsumen akan berpaling ke produknya. Dengan itu akan berdampak pada penjualan Kerajinan Kulit Amanda, karena bisa menurunkan omset penjualan dikarena barang yang diproduksi tidak sepenuhnya laku dipasaran.

### 3. Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan

Dalam hal penjualan secara online ataupun jarak jauh pasti ada pihak ke tiga dalam hal distribusi barang, keleterlambatan dalam pengiriman merupakan hal yang pasti dihadapi sebuah perusahaan, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“kadang kendalane pengiriman barang mbak, kadang kurir pengiriman lambat.”<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>23</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

Dari wawancara yang dilakukan dengan pemilik Kerajinan Kulit Amanda tersebut diketahui ada keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan akan menghambat proses penjualan selanjutnya, karena apabila proses pengiriman barang lambat akan menjadi nilai *minus* bagi perusahaan di mata konsumen. Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan Kerajinan Kulit Amanda dikarenakan bentuk transportasi yang tidak tepat waktu serta keadaan pasar yang tidak menentu.

#### 4. SDM (Sumber Daya Manusia)

Tidak hanya di dalam perusahaan besar, manajemen SDM juga sangat diperlukan bagi perusahaan kecil walaupun hanya berisikan sedikit karyawan. Namun, karena cakupannya lebih kecil, terkadang manajemen SDM yang ada di perusahaan kecil cenderung dikelola oleh orang yang bukan pada bidangnya. Tidak hanya di dalam perusahaan besar, manajemen SDM juga sangat diperlukan bagi perusahaan kecil walaupun hanya berisikan sedikit karyawan. Namun, karena cakupannya lebih kecil, terkadang manajemen SDM yang ada di perusahaan kecil cenderung dikelola oleh orang yang bukan pada bidangnya. Keadaan ini kemudian mengakibatkan permasalahan seperti yang dituturkan oleh Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Soal karyawan sini karyawane dari orang – orang sekitar sini mbak, ada juga yang saudara, syarat e jadi karyawan nggih penting iku jujur, sopan, tlaten, mau belajar gawe kerajinan kulit. Gak enek syarat tertentu mbak. Terkadang ya ada kesulitan mbak lak karyawan e dibelajari nggak cepet iso, maklum ae emang durung

enek pengalaman, awale aku memulai usaha iki ya durung enek pengalaman lak tekun ya iso”<sup>24</sup>

Dari wawancara yang dilakukan dengan Bapak Sukiman tersebut dapat diketahui bahwa masih rendahnya kualitas dan masih kurangnya kemampuan sumber daya manusia Kerajinan Kulit Amanda. Dalam hal perekrutan karyawan Kerajinan Kulit Amanda tidak menetapkan syarat yang penting ada kemauan untuk bekerja. Secara keseluruhan sumber daya manusia yang dimiliki Kerajinan Kulit Amanda tidak mempunyai pengetahuan serta belum memiliki pengalaman kerja pada bidang yang dikerjakan.

#### 5. Modal

Dalam berbisnis, modal sangat mempunyai pengaruh yang besar, karena apa tanpa adanya modal suatu bisnis yang dijalankan tidak akan berjalan dengan lancar, sehingga jika dalam berbisnis modal itu tidak ada sama sekali, akan mempersulit jalannya suatu bisnis, dengan adanya modal bisa membeli suatu barang atau bahan yang diperlukan dalam berbisnis, tanpa adanya modal tidak akan mempunyai barang atau bahan yang dimiliki untuk di buat bisnis tersebut. Dalam dunia usaha, ada kalanya keterbatasan modal menjadi hambatan yang paling berat untuk memperluas usaha yang dijalankan, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

---

<sup>24</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 29 Juni 2020

“Terkadang lak penjualane kui gak sesuai seng diharapkan, akhire ya kesulitan modal mbak, soale gaene karo olehe gak sesuai, opomaneh pas enek pesenan akeh, kudu ngetokne modal gede mbak, soale usaha iki dari modal sendiri”<sup>25</sup>

Dari penuturan Bapak Sukiman tersebut diketahui Kerajinan Kulit Amanda beroperasi dengan modal sendiri. Modal merupakan sebuah hambatan yang dialami Kerajinan Kulit Amanda, karena dengan tidak adanya modal tersebut akan mengalami kendala dalam produksi kerajinan kulit, karena dalam sebuah produksi diperlukan adanya modal terlebih dahulu untuk membeli bahan baku yang diperlukan agar menjadi sebuah produk.

#### 6. Pemasaran

Dalam sebuah industri seringkali dihadapi berbagai permasalahan dalam upaya pemasaran produk dari industri tersebut. Secara konseptual tahap awal dalam pengembangan industri adalah mengidentifikasi segmen pasar komoditas yang meliputi seberapa besar peluang yang ada, jenis komoditi apa yang diperlukan, dan dengan standar kualitas yang bagaimana, hal ini akan sangat menentukan keberhasilan proses produksi dan pemasaran produk industri. Namun demikian banyak diantara industri yang belum mampu melaksanakan konsep pemasaran yang baik. Dengan dilatar belakangi banyak hal terkait kemampuan dari industri tersebut seringkali gagal melakukan perluasan pasar. Seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

---

<sup>25</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 29 Juni 2020

“Selama iki tentang pemasaran e terkadang ada kendala mbak gawe ngenalne produk nang masyarakat, carane masarne produk kulit iki luweh luas eneh. Iki mergo informasine kurang mbak tentang pemasaran kerajinan kulit karo kurang e update karo model – model kerajinan kulit, dadi mau gak mau ketinggalan karo opo seng diminati konsumen”<sup>26</sup>

Jadi dari penuturan Bapak Sukiman diketahui Kerajinan Kulit Amanda memiliki masalah pada pemasarannya yang kurang luas dikarenakan kurangnya informasi – informasi terbaru tentang kerajinan kulit dan juga tidak taunya dengan perkembangan pemasaran yang ada.

### **3) Solusi hambatan penerapan strategi pemasaran produk Kerajinan Kulit Amanda dalam meningkatkan daya saing**

Hal yang dilakukan untuk solusi dari hambatan penerapan strategi pemasaran produk Kerajinan Kulit Amanda untuk meningkatkan daya saing tersebut yaitu:

#### **1. Solusi Dari Ketidak Pastian Ketersediaan Bahan Baku**

Dalam sebuah usaha bahan baku sangat diperlukan, jika bahan baku tidak ada maka akan memperlambat bahkan akan menghentikan proses produksi dalam sebuah perusahaan, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Solusi dari ketidak pastian ketersediaan bahan baku nggih ada simpanan kulit cadangan mbak, lak sewaktu waktu kesulitan bahan baku ben penak mbak gak khawatir, karo ben tetep iso nglayani pesenan mbak.”<sup>27</sup>

<sup>26</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 29 Juni 2020

<sup>27</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

Dari pernyataan Bapak Sukiman diatas dapat disimpulkan bahwa solusi dari penghambat produksi karena ketidak pastian ketersediaan bahan baku yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda adalah dengan cara menyediakan kulit cadangan untuk jaga – jaga jika sewaktu waktu kulit sapi, domba, dan kambing sulit didapatkan. Dengan adanya cadangan tersebut agar tetap bisa melayani permintaan konsumen dan juga tetap bisa memproduksi kerajinan kulit. Karena dengan produksi produk lancar dan juga permintaan konsumen dapat dilayani, meminimalisir konsumen untuk pindah dan juga membeli produk kerajinan kulit lain.

## 2. Solusi Dari Meningkatnya Pesaing

Dari waktu kewaktu tidak dapat dipungkiri adanya pesaing dalam hal berbisnis semakin banyak, dalam hal jenis produk dan juga jenis nya makin banyak. Dengan banyaknya pesaing baru yang bergerak dibidang yang sama maka dapat menurunkan penjualan produk. Oleh karena nya agar bisa bertahan dan juga bisa bersaing dengan produk lain Kerajinan Kulit Amanda harus bisa tetap menjaga kualitas produk dengan baik dan juga selalu mengutamakan kepuasan konsumen. Hal tersebut seperti yang dialami Kerajinan Kulit Amanda seperti yang dituturkan oleh Bu Shofi selaku konsumen Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Iya mbak, banyak merek-merek produk kerajinan kulit baru yang menjual dengan harga yang lebih murah, saya juga pernah beberapa kali mencoba produk tersebut.”<sup>28</sup>

Dalam hal ini juga di sampaikan oleh Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Mau tidak mau dalam usaha pasti selalu menghadapi pesaing mbak, solusinya menghadapi para pesaing nggih harus tetap menjaga kualitas produk mbak, terus gawe seneng konsumen mbak.”<sup>29</sup>

Dari pernyataan diatas tersebut bisa disimpulkan jika dengan adanya pesaing merupakan ancaman untuk kehilangan konsumen. Dan disini Kerajinan Kulit Amanda selalu berusaha menjadikan Kerajinan Kulit Amanda menjadi nomor satu dimata pelanggan dalam hal produk dan juga pelayanan, hal tersebut agar produk Kerajinan Kulit Amanda tetap bisa bertahan disituasi persaingan pada saat ini dan masa yang akan datang.

### 3. Solusi Dari Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan

Dalam sebuah usaha yang sudah berkembang hingga luar kota jasa pengiriman barang sangat menjadi peran penting sebagai pihak ketiga dalam proses pembelian barang. Jika pengiriman barang bermasalah maka akan berpengaruh terhadap kepuasan pembeli dan juga terhadap citra perusahaan, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Kurir barang kui penting mbak, solusine nggih pengirimane iku lebih awal mbak, ben nggawe njagani ben gak telat.”<sup>30</sup>

<sup>28</sup> Wawancara dengan Ibu Shofi selaku konsumen pada tanggal 20 April 2020

<sup>29</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

<sup>30</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 28 Februari 2020

Dari wawancara dengan Pak Sukiman tersebut bisa diketahui solusi dari keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan yang dilakukan oleh Kerajinan Kulit Amanda adalah dengan melakukan pengiriman terlebih dahulu sebelum tanggal pemesanan konsumen yang sesuai estimasi sampai kepada konsumen.

#### 4. Solusi Sumber Daya Manusia yang rendah

Sumber Daya Manusia adalah faktor penting dalam sebuah industri, tidak terkecuali pada industri Kerajinan Kulit Amanda ini, dengan adanya Sumber Daya Manusia yang berkualitas maka akan meningkatkan efektifitas dan efisiensi sebuah usaha dan apabila Sumber Daya Manusianya kualitasnya kurang baik maka akan mempengaruhi berjalannya suatu usaha, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Kalau karyawane kurang mendukung nggih ada kesulitan mbak, soale enek waktu tersendiri gawe belajar. Tapi alhamdulillah e pihak Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung ono pelatihan – pelatihan karo pembinaan gae pelaku usaha koyok aku ngeneki, lha trus pelatihan karo pembinaan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung kui iso tak terapne nak karywanku mbak”<sup>31</sup>

Dari pernyataan Bapak Sukiman diatas dapat disimpulkan bahwa solusi dari Sumber Daya Manusia yang rendah yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda adalah adanya fasilitas pelatihan dan pembinaan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung

---

<sup>31</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 29 Juni 2020

bagi pelaku usaha sehingga dengan mendapatkan pelatihan serta pembinaan tersebut pemilik Kerajinan Kulit Amanda secara ulang juga bisa memberikan pelatihan dan juga pembinaan terhadap para karyawannya. Karena dengan adanya Sumber Daya Manusia yang mendukung dalam suatu usaha, maka akan memudahkan berjalannya usaha tersebut.

#### 5. Modal

Membuat suatu produk usaha tentu memerlukan suatu modal. Modal usaha inilah yang akan mempermudah usaha, terkadang dalam sebuah usaha terdapat masalah salah satunya yaitu permodalan, tetapi setiap kendala pasti ada solusi, seperti yang disampaikan oleh Bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Permodalan kui penting mbak dalam usaha, lak gak enek modal gak iso mlaku, lak pas kerajinan kulit iki mengalami susah modal iku, solusine pinjam bank mbak kayak KUR BRI”<sup>32</sup>

Dari penjelasan Bapak Sukiman tersebut diketahui bahwa solusi yang dilakukan kerajinan kulit amanda apabila tersendat oleh modal maka usaha kerajinan kulit tersebut akan meminjam dana pada lembaga keuangan, dengan pinjaman kredit usaha.

#### 6. Pemasaran

Pemasaran yang baik dan efektif pasti akan mendapatkan hasil yang memuaskan. Selain itu dengan pemasaran produk yang dijual dan ditawarkan akan dikenal oleh para konsumen yang akan

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 29 Juni 2020

meningkatkan penjualan produk. Tetapi setiap usaha terkadang ada kendala dalam hal pemasaran, seperti yang disampaikan oleh bapak Sukiman selaku pemilik Kerajinan Kulit Amanda sebagai berikut:

“Soal pemasaran pasti enek kendalane seng pastine usaha golek solusine mbak, pemasaran kui pokok kudu selalu tlaten, sabar, update, selalu golek jaringan pasar lewat sosmed utowo jaringan pasar lewat sesama usaha, konco utowo konsumen karo nawarne diskon dalam pembelian partai karo rajin masarne utowo promosine produk”<sup>33</sup>

Dari pernyataan Bapak Sukiman diatas dapat disimpulkan bahwa solusi dari permasalahan dalam pemasaran adalah berusaha dengan cara terus mencari peluang – peluang yang ada di pasaran lewat sesama pengusaha, teman ataupun konsumen, selalu update dengan minat konsumen, terus meningkatkan frekuensi promosi produk – produk yang diproduksi dan juga memberikan diskon untuk menarik minat konsumen.

## **E. Analisis Data**

### **1) Penerapan strategi pemasaran kerajinan kulit amanda**

Dari data yang sudah ada diatas peneliti dapat menganalisis bahwa dalam upaya Kerajinan Kulit Amanda untuk meningkatkan daya saing perusahaan menerapkan berbagai macam strategi agar dapat mengenai pasar sasaran yaitu dengan menerapkan langkah segmentasi pasar, target pasar dan *positioning* pasar serta bauran pemasaran. Berikut penjelasan

---

<sup>33</sup> Wawancara dengan Bapak Sukiman selaku pemilik perusahaan, pada 29 Juni 2020

mengenai langkah-langkah strategi pemasaran yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda yaitu:

a. Segmentasi Pasar

Dalam hal segmentasi pasar, Kerajinan Kulit Amanda menentukan kriteria sebagai berikut:

1. Berdasarkan geografis Kerajinan Kulit Amanda tidak menentukan wilayah, tapi Kerajinan Kulit Amanda melayani semua pesanan dan juga pembelian dari semua wilayah.
2. Berdasarkan demografis Kerajinan Kulit Amanda memilih konsumen mulai anak-anak usia remaja, dewasa dan orang tua karena perusahaan ingin produk yang bisa dinikmati oleh semua kalangan tanpa membatasi usia, jenis kelamin, ataupun hasil pendapatan kerja calon pembeli sebagai segmen pasarnya.
3. Berdasarkan psikografis Kerajinan Kulit Amanda membidik konsumen yang menginginkan jenis produk kulit sebagai barang dan aksesoris sehari-hari.
4. Berdasarkan Perilaku Kerajinan Kulit Amanda tidak ada segmentasi yang ditetapkan.

b. Target Pasar

Dalam hal target pasar yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda disasarkan ke semua kalangan yaitu kalangan menengah, kalangan menengah ke atas dan juga kalangan menengah kebawah, dengan

memberikan harga sesuai dengan produk permintaan pembeli dan juga selalu menjaga kualitas barang.

c. *Positioning* Pasar

Kerajinan Kulit Amanda merupakan solusi yang tepat bagi konsumen yang menginginkan berbagai produk jenis kulit sesuai yang mereka inginkan dengan kualitas yang diutamakan.

d. Strategi Bauran Pemasaran

Kerajinan Kulit Amanda menerapkan strategi pemasaran khususnya yaitu strategi bauran pemasaran, strategi pemasaran yang di terapkan Kerajinan Kulit Amanda dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu: produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*).

1. Produk (*product*)

Strategi produk yang di terapkan oleh Kerajinan Kulit Amanda dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan memberikan kualitas produk yang baik. Produk yang diproduksi oleh Kerajinan Kulit Amanda adalah kerajinan kulit dengan berbagai jenis produk. Semua produk Kerajinan Kulit Amanda ini diproduksi sendiri dan bahan bakunya diperoleh dari Magetan. Di Kerajinan Kulit Amanda ini memproduksi berbagai macam produk kulit, mulai dari gantungan kunci, dompet, sandal, sepatu, tas, ikat pinggang, tempat hp, sarung tangan hingga jaket.

Agar produk bisa bersaing dengan produk lainnya yang sejenis, setiap perusahaan diharuskan untuk memiliki kualitas yang baik seperti kerapian jahitan, kerapian pengeleman dan juga kerapian pemotongan yang dihasilkan. Karena kualitas sangat mempengaruhi minat pelanggan dan juga eksistensi sebuah perusahaan. Karena kualitas produk tersebut akan menciptakan bahkan menghilangkan pelanggan yang sudah ada, hal tersebut tergantung dari kepuasan yang dirasakan pelanggan.

Selain kualitas produk untuk bisa bersaing *branding* dan juga inovasi produk juga merupakan faktor penting. Dalam hal inovasi produk Kerajinan Kulit Amanda mengikuti trend yang ada dikalangan masyarakat, karena dengan mengikuti trend diharapkan akan meningkatkan minat konsumen pada Kerajinan Kulit Amanda. Selain inovasi dan juga kualitas produk, merek produk juga berperan penting karena dengan adanya merek produk lebih akan mudah dikenal oleh para konsumen. Diharapkan dengan merek produk Amanda masyarakat akan lebih mudah mengingat produk tersebut.

## 2. Harga (*price*)

Harga yang di tetapkan oleh Kerajinan Kulit Amanda melihat dari bahan baku yang ada, jenis pesanan dan menyesuaikan dengan harga dari para pesaing. Menentukan harga jual produk dengan tepat dapat meningkatkan jumlah

penjualan produk, menciptakan fondasi sebagai dasar bisnis akan berhasil harga ditentukan berdasarkan kualitas, Kerajinan Kulit Amanda juga menentukan harga produknya dengan memberi harga diskon berdasarkan jumlah pembelian. Kerajinan Kulit Amanda memiliki harga tersendiri untuk pembelian dalam jumlah besar.

### 3. Distribusi (*place*)

Kerajinan Kulit Amanda saluran distribusinya cukup luas karena sudah mengirim ke berbagai kota yang ada di Indonesia. Pendistribusian produk Kerajinan Kulit Amanda ini dilakukan secara langsung kepada konsumen yang datang ke toko, juga melayani pesanan berbagai produk jenis kerajinan kulit dengan tujuan dekat ataupun jauh dengan menyediakan jasa pengiriman barang bagi konsumen yang lokasi tujuannya jauh.

Dalam kegiatan distribusi, Kerajinan Kulit Amanda lebih mengutamakan kepuasan pelanggan agar produk-produk Kerajinan Kulit Amanda mendapatkan tempat dihati para konsumen. Pelayanan yang baik terhadap konsumen akan memberikan nilai lebih pada Kerajinan Kulit Amanda.

### 4. Promosi (*promotion*)

Dalam hal pemasaran Kerajinan Kulit Amanda ini juga melakukan promosi. Promosi yang dilakukan berupa melakukan promosi melalui pelanggan yang langsung datang ke toko, dari mulut ke mulut dan juga pemasarannya menggunakan kecanggihan

teknologi yang ada yaitu menggunakan web site dan juga menggunakan media sosial.

## **2) Faktor pendukung atas berlangsungnya usaha dan berdaya saing dan penghambat strategi pemasaran yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda**

Dalam kegiatan usaha yang dilakukan, tentunya ada faktor yang mendukung berlangsungnya sebuah usaha dan faktor penghambat. Dalam penelitian ini, peneliti menganalisis dua faktor yaitu faktor penghambat dan faktor pendukung menggunakan analisis teknik analisis data di lapangan dengan metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Terdapat beberapa pendukung dan juga penghambat dalam penerapan strategi Kerajinan Kulit Amanda, pendukung dan juga penghambat nya tersebut yaitu:

### **a. Pendukung**

Terdapat beberapa faktor pendukung dari industri Kerajinan Kulit Amanda adalah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung yang menyumbangkan mesin produksi, media sosial seperti web site, google map untuk memudahkan pembeli mengakses letak toko, facebook dan juga mendukung nya lokasi toko yang letaknya pinggir jalan raya arah Trenggalek dan beberapa jenis wisata pantai Tulungagung.

b. Penghambat

Penghambat dari berjalannya Kerajinan Kulit Amanda ada beberapa faktor yaitu:

1) Ketidak Pastian Ketersediaan Bahan Baku

Dalam setiap sebuah usaha pasti ada saat dimana bahan baku untuk produksi sulit diperoleh, seperti yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda dalam tidak pasti tersedianya bahan baku. Ketersediaan bahan baku tidak selalu melimpah terkadang bisa kehabisan bahan baku yang dikarenakan banyaknya permintaan suatu produk, seperti yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda.

Ketika permintaan produk meningkat tetapi bahan bakunya minim akan menghambat proses penjualan pembuatan produk Kerajinan Kulit Amanda.

2) Meningkatnya Pesaing

Faktor pesaing berasal dari pengusaha yang memiliki produk barang yang sama dan sejenis. Beberapa para pengusaha dalam bidang yang sama yaitu kerajinan kulit, baik dari daerah sekitar atau dari luar daerah yang sebagian para pengusahanya memiliki ciri khas dalam produk yang dibuat semisal dalam hal kualitas, kuantitas, dan harga yang relatif berbeda. Meningkatnya pesaing baru menjadi kendala bagi perusahaan, dengan adanya pesaing baru yang menjual produknya dengan harga yang lebih murah, maka secara tidak langsung konsumen akan berpaling ke

produknya. Dengan itu akan berdampak pada penjualan Kerajinan Kulit Amanda, karena bisa menurunkan omset penjualan dikarena barang yang diproduksi tidak sepenuhnya laku dipasaran.

### 3) Keterlambatan Dalam Pengiriman Barang Pesanan

Dalam hal penjualan secara online ataupun jarak jauh pasti ada pihak ke tiga dalam hal distribusi barang, keleterlambatan dalam pengiriman merupakan hal yang pasti pernah dihadapi sebuah perusahaan. Karena apabila proses pengiriman barang lambat akan menjadi mempengaruhi citra bagi perusahaan di mata konsumen.

Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan Kerajinan Kulit Amanda dikarenakan bentuk tranportasi yang tidak tepat waktu serta keadaan pasar yang tidak menentu.

### 4) SDM (Sumber Daya Manusia)

Tidak hanya di dalam perusahaan besar, manajemen SDM juga sangat diperlukan bagi perusahaan kecil walaupun hanya berisikan sedikit karyawan. Namun, karena cakupannya lebih kecil, terkadang manajemen SDM yang ada di perusahaan kecil cenderung dikelola oleh orang yang bukan pada bidangnya. Tidak hanya di dalam perusahaan besar, manajemen SDM juga sangat diperlukan bagi perusahaan kecil walaupun hanya berisikan sedikit karyawan. Namun, karena cakupannya lebih kecil, terkadang

manajemen SDM yang ada di perusahaan kecil cenderung dikelola oleh orang yang bukan pada bidangnya.

Pada hasil penelitian didapatkan masih rendahnya kualitas dan masih kurangnya kemampuan sumber daya manusia Kerajinan Kulit Amanda. Dalam hal perekrutan karyawan Kerajinan Kulit Amanda tidak menetapkan syarat yang penting ada kemauan untuk bekerja. Secara keseluruhan sumber daya manusia yang dimiliki Kerajinan Kulit Amanda tidak mempunyai pengetahuan serta belum memiliki pengalaman kerja pada bidang yang dikerjakan.

#### 5) Modal

Dalam berbisnis, modal sangat mempunyai pengaruh yang besar, karena apa tanpa adanya modal suatu bisnis yang dijalankan tidak akan berjalan dengan lancar, sehingga jika dalam berbisnis modal itu tidak ada sama sekali, akan mempersulit jalannya suatu bisnis, dengan adanya modal bisa membeli suatu barang atau bahan yang diperlukan dalam berbisnis, tanpa adanya modal tidak akan mempunyai barang atau bahan yang dimiliki untuk di buat bisnis tersebut. Dalam dunia usaha, ada kalanya keterbatasan modal menjadi hambatan yang paling berat untuk memperluas usaha yang dijalankan.

Pada hasil penelitian didapatkan Kerajinan Kulit Amanda beroperasi dengan modal sendiri. Modal merupakan sebuah hambatan yang dialami Kerajinan Kulit Amanda, karena dengan

tidak adanya modal tersebut akan mengalami kendala dalam produksi kerajinan kulit, karena dalam sebuah produksi diperlukan adanya modal terlebih dahulu untuk membeli bahan baku yang diperlukan agar menjadi sebuah produk.

#### 6) Pemasaran

Dalam sebuah industri seringkali dihadapi berbagai permasalahan dalam upaya pemasaran produk dari industri tersebut. Secara konseptual tahap awal dalam pengembangan industri adalah mengidentifikasi segmen pasar komoditas yang meliputi seberapa besar peluang yang ada, jenis komoditi apa yang diperlukan, dan dengan standar kualitas yang bagaimana, hal ini akan sangat menentukan keberhasilan proses produksi dan pemasaran produk industri. Namun demikian banyak diantara industri yang belum mampu melaksanakan konsep pemasaran yang baik. Dengan dilatar belakangi banyak hal terkait kemampuan dari industri tersebut seringkali gagal melakukan perluasan pasar.

Pada hasil penelitian didapatkan Kerajinan Kulit Amanda memiliki masalah pada pemasarannya yang kurang luas dikarenakan kurangnya informasi – informasi terbaru tentang kerajinan kulit dan juga tidak taunya dengan perkembangan pemasaran yang ada.

### **3) Solusi hambatan penerapan strategi pemasaran produk Kerajinan**

#### **Kulit Amanda dalam meningkatkan daya saing**

Dari setiap hambatan pasti ada solusinya, seperti hambatan yang dihadapi oleh Kerajinan Kulit Amanda disini para pelaku usaha ada beberapa upaya untuk melewati semua hambatan yang ada, upaya – upaya tersebut adalah

##### **1. Solusi Dari Ketidak Pastian Ketersediaan Bahan Baku**

Bahan baku sangat diperlukan, jika bahan baku tidak ada maka akan memperlambat bahkan akan menghentikan proses produksi dalam sebuah perusahaan. Upaya yang dilakukan perusahaan dalam hal ketidakpastian ketersediaan bahan baku ini adalah dengan menyediakan kulit cadangan untuk jaga – jaga jika sewaktu waktu kulit sapi, domba, dan kambing sulit didapatkan. Dengan adanya cadangan tersebut agar tetap bisa melayani permintaan konsumen dan juga tetap bisa memproduksi kerajinan kulit. Karena dengan produksi produk lancar dan juga permintaan konsumen dapat dilayani, meminimalisir konsumen untuk pindah dan juga membeli produk kerajinan kulit lain.

##### **2. Solusi Dari Meningkatnya Pesaing**

Dalam setiap usaha selalu memiliki pesaing dalam hal apapun, termasuk produk, pangsa pasar, harga dan juga lainnya, untuk itu agar perusahaan tetap mampu bertahan dari derasnya persaingan harus mampu menghadapi persaingan tersebut dan harus tetap bisa

bertahan dan eksis ditengah derasnya persaingan yang ada. Oleh karena itu perlu adanya usaha dan juga upaya ataupun solusi untuk menghadapi semakin meningkatnya daya saing, usaha yang dilakukan Kerajinan Kulit Amanda adalah dengan selalu berusaha menjadikan Kerajinan Kulit Amanda menjadi nomor satu dimata pelanggan dalam hal produk dan juga pelayanan, seperti halnya pelayanan yang memuaskan, produk yang sesuai dengan permintaan konsumen dan juga sesuai dengan trend yang ada, hal tersebut agar produk Kerajinan Kulit Amanda tetap bisa bertahan disituasi persaingan pada saat ini dan masa yang akan datang.

### 3. Solusi Dari Keterlambatan Dalam Pengiriman Barang Pesanan

Bisnis yang sudah berkembang pasti akan ada peminat dari luar kota bahkan luar provinsi, hal tersebut tidak dapat dipungkiri karena semakin terkenalnya sebuah produk cenderung makin banyak peminat produk yang datang dari berbagai daerah. Dalam sebuah usaha yang sudah berkembang hingga luar kota jasa pengiriman barang sangat menjadi peran penting sebagai pihak ke tiga dalam proses pembelian barang. Jika pengiriman barang bermasalah maka akan berpengaruh terhadap kepuasan pembeli dan juga terhadap citra perusahaan. Jadi upaya Kerajinan Kulit Amanda dalam hal solusi dari keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan adalah dengan melakukan pengiriman terlebih dahulu sebelum tanggal pemesanan sesuai estimasi sampai kepada konsumen.

#### 4. SDM (Sumber Daya Manusia)

Sumber Daya Manusia adalah faktor penting dalam sebuah industri, tidak terkecuali pada industri Kerajinan Kulit Amanda ini, dengan adanya Sumber Daya Manusia yang berkualitas maka akan meningkatkan efektifitas dan efisiensi sebuah usaha dan apabila Sumber Daya Manusianya kualitasnya kurang baik maka akan mempengaruhi berjalannya suatu usaha.

Pada hasil penelitian didapatkan solusi dari Sumber Daya Manusia yang rendah yang dialami oleh Kerajinan Kulit Amanda adalah adanya fasilitas pelatihan dan pembinaan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung bagi pelaku usaha sehingga dengan mendapatkan pelatihan serta pembinaan tersebut pemilik Kerajinan Kulit Amanda secara ulang juga bisa memberikan pelatihan dan juga pembinaan terhadap para karyawannya. Karena dengan adanya Sumber Daya Manusia yang mendukung dalam suatu usaha, maka akan memudahkan berjalannya usaha tersebut.

#### 5. Modal

Membuat suatu produk usaha tentu memerlukan suatu modal. Modal usaha inilah yang akan mempermudah usaha, terkadang dalam sebuah usaha terdapat masalah salah satunya yaitu permodalan, tetapi setiap kendala pasti ada solusi.

Pada hasil penelitian didapatkan bahwa solusi yang dilakukan kerajinan kulit amanda apabila tersendat oleh modal maka usaha

kerajinan kulit tersebut akan meminjam dana pada lembaga keuangan, dengan pinjaman kredit usaha.

#### 6. Pemasaran

Pemasaran yang baik dan efektif pasti akan mendapatkan hasil yang memuaskan. Selain itu dengan pemasaran produk yang dijual dan ditawarkan akan dikenal oleh para konsumen yang akan meningkatkan penjualan produk. Tetapi setiap usaha terkadang ada kendala dalam hal pemasaran,

Pada hasil penelitian didapatkan bahwa solusi dari permasalahan dalam pemasaran adalah berusaha dengan cara terus mencari peluang – peluang yang ada di pasaran lewat sesama pengusaha, teman ataupun konsumen, selalu update dengan minat konsumen, terus meningkatkan frekuensi promosi produk – produk yang diproduksi dan juga memberikan diskon untuk menarik minat konsumen.