BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Sejarah singkat berdirinya industri kerajinan figura foto

Pada awal industri kerajinan figura foto ini berdiri berawal dari Bapak Alvian yang tidak terbiasa ikut kerja dengan orang dan mau tidak mau harus menciptakan pekerjaan sendiri dan membuka lapangan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan dan melanjutkan kehidupan yang lebih baik. Pada awal 2015 Bapak Alvian dan ayahnya mulai menjalankan industri kerajinan figura foto ini bersama. Pada akhirnya setelah Bapak Alvian menikah dan memilih untuk menjalankan usaha sendiri sehingga industri kerajinan figura fotonya yang dijalankan bersama diserahkan untuk ayahnya sepenuhnya. Kemudian Bapak Alvian membuat Industri kerajinan figura foto sendiri dan industri kerajinan figura foto itu berkembang dengan pesat dan lebih besar dari pada industri yang dibangun bersama ayahnya. Industri kerajinan figura foto ini berjalan dengan baik hingga sekarang.[56]

2. Lokasi Penelitian

Lokasi industri kerajinan figura foto sangat strategis untuk dijangkau, akses lokasi yang mudah dan lokasi yang mudah di jangkau dengan berbagai kendaraan mobil hingga truk. Tempat lokasinya, di Jl. Seruni RT 08 RW 01, Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang

[56]Wawancara dengan Pemilik industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

Kabupaten Jombang. Tepatnya pada pertigaan jalan. Industri ini beroperasi pada hari senin sampai sabtu, dan libur jika ada keperluan mendadak.

Gambar 4.1
Lokasi Industri Kerajinan Figura Foto

Sumber : *GoogleMaps* industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

3. Visi dan Misi

a. Visi

Menciptakan industri yang menghasilkan figura foto yang berkualitas baik, menguasai pasar dan menjadikan industri figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang menjadi industri yang maju dan berkembang.

b. Misi

(1) Memproduksi figura foto yang berkualitas baik

(2) Menjadikan industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang lebih unggul dari pada industri yang lainnya.

4. Tujuan industri kerajinan figura foto

1) Memproduksi figura foto yang berkualitas baik
2) Meningkatkan loyalitas konsumen terhadap industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.
3) Memberikan kesejahteraan terhadap karyawan yang bekerja di industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.

5. Struktur Organisasi

Pada suatu usaha diperlukan struktur organisasi. Adanya struktur organisasi yang baik akan terciptanya gambaran rencana sekelompok orang untuk bekerjasama dalam pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang yang jelas. Berikut ini tabel organisasi industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang:

Tabel 4.1
Organisasi Industri

No	Jabatan	Nama
1.	Pemilik	Bapak Alvian Hidayat dan Ibu Indah
2.	Bendahara	Bapak Alvian Hidayat dan Ibu Indah
3.	Sekretaris	Bapak Alvian Hidayat dan Ibu Indah
4.	Karyawan	Dimas
5.	Karyawan	Hengki
6.	Karyawan	Badrus
7.	Karyawan	Burhan
8.	Karyawan	Dani
9.	Karyawan	Fahri
10.	Karyawan	Anip
11.	Karyawan	Feri
12.	Karyawan	Ita
13.	Karyawan	Risa
14.	Karyawan	Nana
15.	Karyawan	Wulan

16.	Karyawan	Lucky
17.	Karyawan	Beni
18.	Karyawan	Huri
19.	Karyawan	Ihsan
20.	Karyawan	Pegi
21.	Karyawan	Andika
22.	Karyawan	Firka
23.	Karyawan	Paul
24.	Karyawan	Maul
25.	Karyawan	Lala
26.	Karyawan	Dika
27.	Karyawan	Kolis
28.	Karyawan	Jumali
29.	Karyawan	Putra
30.	Karyawan	Frengki
31.	Karyawan	Yahya
32.	Karyawan	Galih
33.	Karyawan	Abi
34.	Karyawan	Wisnu
35.	Karyawan	Bahrudin
36.	Karyawan	Naryanto
37.	Karyawan	Sopingi
38.	Karyawan	Harsono
39.	Karyawan	Zakiya
40.	Karyawan	Joko
41.	Karyawan	Dom
42.	Karyawan	Zidny
43.	Karyawan	Husein
44.	Karyawan	Dipta
45.	Karyawan	Bambang
46.	Karyawan	Rizal
47.	Karyawan	Reza
48.	Karyawan	Totok
49.	Karyawan	Panji
50.	Karyawan	Topik Arianto
51.	Karyawan	Rara
52.	Karyawan	Pail
53.	Karyawan	Febri
54.	Karyawan	Dafa
55.	Karyawan	Lusi
56.	Karyawan	Nela

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

Dari data di atas di perkuat dengan dokumentasi liburan yang dilakukan pemilik dengan karyawan industri kerajinan figurafoto di Desa

Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang sebagai berikut.

Gambar 4.2
Pemilik dan Karyawan

Sumber : Industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang Liburan bulan April 2021

6. Sasaran pasar industri kerajinan figura foto

Sasaran pasar industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang adalah berbagai pasar yang berskala besar yang ada di kota-kota besar. Sasaran pasar industri kerajinan figura foto yang ada di kota-kota besar meliputi kota Semarang, Jakarta dan berbagai kota yang ada di Indonesia.

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian pada penulisan skripsi bertujuan untuk mempermudahkan dalam menjelaskan permasalahan yang ada pada penelitian yang dilakukan peneliti. Pada temuan penelitian peneliti memaparkan hasil temuan yang berkaitan dengan fokus penelitian. Fokus penelitian dalam penelitian ini membahas dua poin yaitu:

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

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang adalah dengan menggunakan strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi agar produk yang ada di industri kerajinan figura foto ini dapat meningkatkan loyalitas konsumen. Berikut lebih jelas strategi produk yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto, sebagai berikut hasil wawancara dengan pemilik industri kerajinan figura foto.

a. Strategi Produk

Startegi produk sangat penting dalam industri kerajinan figura foto untuk meningkatkan loyalitas konsumen. Karena produk merupakan hal pertama yang konsumen lihat dari industri kerajina figura foto ini. Dalam strategi produk industri kerajinan figura foto menggunakan beberapa strategi antara lain mengikuti tren pasaran dan pengerjaan produk yang cepat. Hal ini dijelaskan sebagai berikut.

1) Mengikuti tren pasaran

Strategi produk yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto masih menggunakan stategi produk yang pasif dengan mengikuti pasaran yang ada agar tidak terlalu beresiko tinggi, karena produk tersebut sudah pasti diminati banyak konsumen.

Jadi strategi produk yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto ini, pemilik tidak membuat tren sendiri dengan produknya tetapi lebih melihat tren yang ada. Hal ini dijelaskan oleh pemilik industri kerajinan figura foto.

> ”Dalam strategi produk saya tidak membuat tren tetapi saya melihat produk yang laris saat ini. Kalau yang itu laris saat ini ya di jual. Kan kita ini cari uang bukan cari penyakit kalau kita menciptakan produk sendiri lalu membuat tren resikonya lebih tinggi jadi saya dalam strategi produk lebih melihat peluang pasar yang laris.”[57]

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi proses penataan figura foto yang sedang laris dipasaran.

Gambar 4.5
Produk yang sedang laris di pasaran

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

Dari pernyataan yang disampaikan, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada pemilik industri kerajinan figura foto terkait dengan strategi produk terbaru yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto sebagai berikut.

[57] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

> "Semakin kesini kita kan gak ada kobirat, jadi hasil produk itu gak ada yang mengaku ini produk saya jadi semua pasif saja yang laris apa kita kerjakan, kalau kita gak bisa kita beli, kemudian kita contoh membuat seperti itu. jadi harus melihat pangsa pasar model seperti apa yang laris dipasaran."[58]

Dari pendapat tersebut diperkuat dengan pendapat karyawan yang ada di industri kerajinan figura foto yang menyatakan :

> *"* Di sini produk yang dijual setiap bulan dan tahunnya selalu berbeda modelnya. Besok bisa masih memproduksi model produk yang sama dengan hari ini bulan depan bisa ganti model lagi "[59]

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi tumpukan kerangka figura foto pemesanan konsumen dengan model yang berbeda.

Gambar 4.6
Kerangka Figura Foto

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

Dari pernyataan di atas selaras dengan pernyataan konsumen sebagai berikut :

[58] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

[59] Wawancara dengan mas Dimas selaku karyawan di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021

> "Figura foto yang ada bagus-bagus modelnya pun yang lagi tren semuanya. Ditempat ini produknya selalu update. Industri ini selalu jadi langganan saya dari dulu sampai sekarang"[60]

Dari hasil wawancara yang didapatkan bahwa strategi produk yang dilakukan dengan melihat produk yang laris dipasaran kemudian di kerjakan dan dijual. Pelaku industri kerajinan figura foto harus rajin melihat produk yang laris dipasaran agar produk tersebut tetap eksis dan meningkatkan loyalitas konsumen. Loyalitas konsumen didapatkan dari industri kerajinan figura foto yang selalu update dalam tren pasaran model figura foto hal tersebut yang membuat meningkatnya loyalitas konsumen.

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi pengerjaan produk yang lagi laris dipasaran.

Gambar 4.7
Proses pengerjaan produk yang sedang laris

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

1) Pengerjaan produk yang cepat

[60] Wawancara dengan Bapak Aris selaku konsumen di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021.

Pengerjaan produk yang cepat merupakan ciri khas dari industri kerajinan figura foto yang ada pada Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang hal ini dilakukan untuk meningkatkan loyalitas konsumennya. Dalam industri kerajinan figura foto ini memberikan deadline yang cepat dalam proses pengerjaannya. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh pemilik industri kerajinan figura foto sebagai berikut.

> *"*Pada industri kerajinan figura foto disini dalam proses pengerjaannya bisa dibilang cepat. Disini memberikan pelayanan proses pengerjaan ganti model figura dalam jangka waktu tiga hari selesai."[61]

Dari pernyataan di atas selaras dengan pernyataan konsumen sebagai berikut :

> "Saya sering sekali melakukan lembur pada industri kerajinan figura foto ini. Hal tersebut juga disarankan oleh pemilik industri kerajinan figura foto agar produk pesanan yang ada segera terselesaikan. Dengan melakukan lebur kami mendapatkan bonusan yang lumayan sekali."[62]

Dari hasil wawancara ini didapatkan bahwa industri kerajinan figura foto melakukan pengerjaan produk dengan cepat agar meningkatkan loyalitas konsumen. Dalam upaya pengerjaan yang cepat ada beberapa karyawan yang melakukan lembur kerja agar pesanan produk segera terselesaikan.

---

[61] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

[62] Wawancara dengan mas Dimas selaku karyawan di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi karyawan industri kerajinan figura foto yang melakukan lembur kerja.

Gambar 4.8
Karyawan yang sedang lembur

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

b. Strategi Harga

Strategi harga sangat di butuhkan agar meningkatkan loyalitas konsumen terhadap industri kerajinan figura foto. Karena harga sangat mempengaruhi strategi pemasaran dimana harga mempengaruhi loyalitas konsumen pada suatu produk. Strategi harga yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto dengan mengikuti perkembangan harga yang ada dipasaran saat ini agar tidak mematikan pasar. Sehingga konsumen tidak enggan untuk membeli karena harga yang sama dengan industri lainnya. seperti yang dijelaskan oleh pemilik industri kerajinan figura foto.

> "Untuk harga kita menggunakan pendekatan personal dengan kamu dapat harga turun saya ikut turun, saya dapet harga turun kamu ikut turun. Jadi saling mengikuti, bukan kita yang membuat harga sendiri tetapi harga mengikuti pasaran yang ada."[63]

[63] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

Dari pernyataan di atas selaras dengan pernyataan konsumen sebagai berikut :

> ”Disini harga produk yang dijual selalu sama dipasaran tidak kemahalan dan tidak kemurahan mengikuti harga pasar, jadi kalau membeli figura foto disini gak takut ketipu harga yang berbeda karena disini selalu menyamakan harga dengan pasaran yang ada, maka dari itu saya selalu melakukan pembelian secara berulang”[64]

Dari hasil wawancara tersebut didapat bahwa strategi harga yang dilakukan industri kerajinan figura foto ini lebih melihat harga pasaran yang ada saat ini . dengan mengikuti harga pasaran saat ini maka harga yang dikeluarkan oleh industri kerajinan figura foto sama dengan pasaran yang ada.

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi nota harga jual figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang kepada konsumen.

Gambar 4.9
Nota harga penjualan

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

c. Strategi Promosi

[64] Wawancara dengan Bapak Aris selaku konsumen di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021.

Promosi sebagai semua kegiatan yang industri lakukan untuk mempromosikan dan mengkomunikasikan produk untuk memenuhi target pasar. Promosi salah satu faktor penentu keberhasilan untuk mendapatkan konsumen, membujuk konsumen agar tertarik membeli produk yang dijual serta mempertahankan dan meningkatkan loyalitas konsumen. Pada industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang menggunakan strategi promosi secara langsung yang di lakukan oleh pemiliknya seperti yang disampaikan oleh pemilik industri kerajinan figura foto sebagai berikut.

> " Untuk saat ini promosi yang dilakukan secara langsung, saya mendatangi konsumen dan terbentuklah kerjasama. Kerjasama dengan perusahaan besar sehingga saat ini saya belum perlu promosi yang lainnya malah saya yang kekurangan produk untuk memenuhi pasar dari kerjasama tersebut. Marketing saya lakukan sendiri, belum ada seles yang membantu dalam industri ini."[65]

Dari pendapat ini selaras dengan pendapat karyawan yang ada di industri kerajinan figura foto mengatakan :

> " Disini bapak alvian tidak melakukan promosi di media apapun, hanya pada awalnya sudah melakukan promosi secara langsung dengan mendatangi calon konsumen dan menjalin kerjasama sampai saat ini."[66]

Hal ini diperkuat dengan pernyataan konsumen dari industri kerajinan figura foto sebagai berikut.

[65] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

[66] Wawancara dengan mas Dimas selaku karyawan di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021

> ”Dulu saya ditawari secara langsung oleh bapak alvian jadi berlangganan hingga sekarang”[67]

Hal ini di perkuat dengan dokumentasi peneliti bersama konsumen dari industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.

Gambar 4.10
Foto konsumen beserta produk

Sumber : Foto di rumah Bapak Aris selaku konsumen industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.

Dari hasil wawancara tersebut didapat bahwa strategi promosi yang dilakukan industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang menggunakan strategi promosi secara langsung. Strategi promosi secara langsung yakni pemilik mendatangi langsung konsumen dan reseller yang bekerja sama dalam membutuhkan produk yang diproduksi oleh pemilik industri kerajinan figura foto. Jadi promosi dari awal secara langsung menghasilkan kerjasama yang berjalan hingga sekarang karena terjalinnya loyalitas konsumen.

[67] Wawancara dengan Bapak Aris selaku konsumen di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021.

d. Strategi Distribusi

Strategi distribusi merupakan cara dimana produk tersebut sampai ketangan konsumen. Pada industri kerajinan figura foto pelaksanaan distribusi mulai dari pengepakan dan pengiriman dilakukan sendiri oleh pemiliknya dengan menggunakan sarana transportasi yang disediakan pemilik. Jadi produk tersebut dikirim pemilik langsung ke konsumen tanpa ada perantara. Seperti yang dijelaskan oleh industri kerajinan figura foto sebagai berikut.

> ”Untuk distribusi atau pengiriman saya melakukannya sendiri menggunakan kendaraan yang saya sediakan untuk pengiriman sampai ke tangan konsumen. Biasanya dalam proses pengiriman, pengepakan dan penataan pastinya saya dibantu oleh karyawan saya.”[68]

Hal ini selaras dengan dengan pernyataan dari karyawan industri kerajinan figura foto sebagai berikut.

> “Setiap selesai produksi barang yang jadi selalu segera dikirim ketangan konsumen. Pengiriman dilakukan tanpa bantuan jasa pengiriman lain melainkan dari pihak industri kerajinan figura foto dan beberapa karyawan yang bertugas sebagai pengiriman produk.”[69]

Dari hasil wawancara ini didapat bahwa strategi distribusi yang dilakukan industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang melakukan distribusi pengiriman produknya secara sendiri tanpa bantuan lembaga

[68] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

[69] Wawancara dengan mas Dimas selaku karyawan di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021

pengiriman. Dalam pengiriman produk pemilik menyediakan transportasi sendiri untuk mengantarkan produk langsung ketangan konsumen.

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi proses pengiriman produk kepada konsumen saat penataan produk ketransportasi.

Gambar 4.11
Proses Pengiriman Produk

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

Dari hasil wawancara yang di dapat bahwa dari strategi pemasaran meliputi strategi harga, strategi produk, strategi promosi dan strategi distribusi yang dilakukan industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang dilakukan dengan baik, sehingga strategi pemasaran yang diterapkan industri kerajinan figura foto dapat meningkatkan loyalitas konsumennya dan terjadinya pembelian ulang secara terus menerus.

Hal ini diperkuat dengan data pembelian konsumen beberapa bulan terakhir dari industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang sebagai berikut.

Tabel 4.2
Data Konsumen

NO	TANGGAL	NAMA	ALAMAT	JUMLAH	NOMINAL
1	07/03/2021	JOSS	MOJOKERTO	633	Rp. 25.320.000
2	09/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	624	Rp. 23.712.000
3	10/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	909	Rp. 30.700.000
4	12/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	771	Rp. 24.168.000
5	13/03/2021	MITRA PGS	Jombang	154	Rp. 5.06.000
6	13/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	552	Rp. 32.016.000
7	19/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	909	Rp. 30.363.000
8	22/03/2021	Bapak Arjun	Jakarta	4.213	Rp. 120.219.000
9	23/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	1.390	Rp.60.640.000
10	25/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	600	Rp. 56.900.000
11	27/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	1.000	Rp.48.077.000
12	29/03/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	1.000	Rp. 53.000.000
13	02/04/2021	Bapak Arjun	Jakarta	5.028	Rp. 221.694.000
14	05/04/2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5	1.000	Rp. 68.500.000

			Sidoarjo		
15	07/04/ 2021	Mbak Riska	Blitar	1.083	Rp. 42.185.000
16	07/04/ 2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	264	Rp. 39.088.000
17	09/04/ 2021	Pusat grosir Sidoarjo	Persudangan titan point No C5 Sidoarjo	500	Rp. 57.588.000
18	27/04/ 2021	Bapak Arjun	Jakarta	750	Rp. 40.751.000

Sumber : Industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

Hal ini juga di perkuat dengan dokumentasi nota pembelian konsumen industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.

Gambar 4.12
Nota pembelian salah satu konsumen

Sumber : Industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

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

a. Kendala Pada Industri Kerajinan Figura Foto

Pada strategi pemasaran selalu ada kendala. Dalam suatu industri selalu ada kendala dalam prosesnya. Kendala tersebut yang dapat mempengaruhi industri tersebut berkembang. Dalam kegiatan industri kerajinan figura foto yang bertepatan di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang ada beberapa kendala yang ada dalam industri kerajinan figura foto ini. Tidak dipungkiri bahwa kendala tersebut sering terjadi pada industri kerajinan figura foto. Kendala yang ada pada industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang ini sering terjadi bahwa industri selalu kewalahan dalam proses produksi produk. produk yang kurang selalu menjadi kendala karena sangat banyaknya pemesan dan tenaga kerja yang kurang membuat industri kerajinan figura foto ini mengalami kewalahan produk dalam kegiatan produksi dan jangka waktu yang ditentukan. Hal ini seperti yang dijelaskan pemilik industri kerajinan figura foto sebagai berikut.

> ” Kendala yang saya hadapi sekarang dalam industri kerajinan figura foto ini lebih ke produksi produk ya mas, karena saya selalu kewalahan dalam menerima pemesanan. Pekerja saya pun juga kewalahan dalam proses pengerjaan dengan banyaknya pemesanan.

> Sehingga suatu saat selalu saat waktu pengiriman dekat dan produk saya belum mencukupi itu kendala bagi saya. Karena saya belum bisa memaksimalkan dalam proses produksi.”[70]

Dari pendapat tersebut di perkuat dengan pendapat karyawan industri kerajinan figura foto yang menyatakan :

> ”Pada industri kerajinan figura foto ini selalu banyak pemesanan, akan tetapi juga ada dikala pesanan yang sangat membludak dan pesanan yang masih batas wajar yang biasa dikerjakan dalam industri kerajinan figura foto ini. Jika pemesanan sedang membludak pada industri kerajinan figura foto karyawannya selalu mengalami kewalahan dalam produksi sehingga saat tanggal pengiriman sudah dekat produk masih kurang dan belum selesai masa produksinya.”[71]

Dari hasil wawancara ini didapatkan bahwa kendala yang ada pada industri kerajinan figura foto ini berada pada pemaksimalan produksi produk yang selalu kewalahan dalam memproduksi pemesanan konsumen. Pemesanan yang banyak membuat karyawan kewalahan dalam memproduksinya sehingga dalam jangka waktu pengiriman pemesanan konsumen sudah dekat dan insdutri kerajinan fogura foto produk yang di produksi belum sesuai dengan pemesanan konsumen hal ini menjadi kendala bagi industri kerajina figura foto.

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi nota pemesanan yang di terima industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.

---

[70] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

[71] Wawancara dengan mas Dimas selaku karyawan di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021

Gambar 4.13
Nota Pemesanan

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang

b. Solusi Industri Kerajinan Figura Foto

Setiap kendala pasti mempunyai solusinya. Seperti yang dilakukan industri figura foto dalam menangani kendala yang ada mencari solusi agar kendala tersebut terselesaikan dengan baik dan tetap meningkatkan loyalitas konsumen terhadap industri kerajinan figura foto tersebut. Solusi yang dilakukan pada kendala kewalahan dalam produksi pemesanan tersebut pada industri kerajinan figura foto ini mencari solusi dengan mengambil produk yang sama dengan membeli produk dari industri lainnya. Hal ini seperti yang dijelaskan pemilik industri figura foto sebagai berikut.

> "Saya dalam menghadapi kendala produk yang tidak terpenuhi tersebut dengan menyiasati mengambil produk yang serupa dari orang lain atau pengrajin figura lain yang sama dengan yang saya produksi untuk menutupi jumlah yang pemesan pesan pada industri saya. Hal ini saya lakukan agar tidak mengundur waktu pengiriman sehingga konsumen yang sudah loyal tidak merasa kecewa terhadap industri kerajinan figura foto. Hal ini saya lakukan juga

untuk meningkatkan loyalitas konsumen terdahap industri kerajinan figura foto yang saya jalani saat ini." [72]

Dari pendapat tersebut di perkuat dengan pendapat karyawan industri kerajinan figura foto yang menyatakan :

"Saya biasanya mengambil produk yang bapak alvian pesan dari pengrajin figura foto rumahan untuk memenuhi pesanan yang membludak"[73]

Hal ini selaras dengan hasil wawancara dengan salah satu pengarajin rumahan yang produknya di beli oleh pemilik industri kerajinan figura foto sebagai berikut :

"Biasanya Bapak Alvian mengambil produk dari sini saat produknya kekurangan dalam pengiriman"[74]

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi peneliti dengan pengrajin indutri figura foto lain yang produknya sering di beli untuk memenuhi target produk di industri kerajinan figura foto di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.

Gambar 4.14
Wawancara dengan industri lain

Sumber : Industri Kerajinan Figura Foto Bapak Udin

[72] Wawancara dengan Bapak Alvian Hidayat selaku pemilik Industri kerajinan figura foto, pada tanggal 30 April 2021

[73] Wawancara dengan mas Dimas selaku karyawan di industri kerajinan figura foto pada tanggal 30 April 2021

[74] Wawancara denga Bapak Udin selaku pengrajin figura foto rumahan, pada tanggal 30 April 2021.

Dari hasil wawancara ini didapatkan hasil bahwa dalam kendala yang ada pada industri kerajinan figura foto yang kewalahan dalam produksi ini mendapatkan solusi dengan membeli produk yang serupa kepada pengrajin lainnya untuk menutupi jumlah produksi yang akan dikirim dengan jumlah yang sesuai dengan pemesanan.

C. Analisi Data

1. Analisis penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang dalam meningkatkan loyalitas konsumen.

Startegi pemasaran merupakan hal penting dalam industri kerajinan figura foto, dimana tujuan dari strategi pemasaran ini untuk memasarkan produk tersebut kemasyarakat luas dan meningkatkan loyalitas konsumen terhadap produk tersebut. Startegi pemasaran jika di lakukan dengan baik secara tidak sengaja hal tersebut akan meningkatkan loyalitas konsumen. Pada industri kerajinan figura foto ini menggunakan berbagai strategi pemasaran anatara lain:

a) Startegi produk

Startegi produk sangat penting dalam industri kerajinan figura foto karena produk merupakan hal pertama yang dilihat dan dirasakan oleh konsumen. Strategi produk juga sangat mempengaruhi dalam

meningkatkan loyalitas konsumen. Strategi produk yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto antara lain dengan mengikuti tren pasaran produk yang sedang laris saat ini dan pengerjaan produk yang cepat.

b) Strategi harga

Startegi harga dalam industri kerajinan figura foto juga sangat mempengaruhi loyalitas konsumen karena harga hal yang terpenting dalam strategi pemasaran. Dalam industri kerajinan figura foto ini strategi harga yang digunakan sama dengan harga pasaran yang ada. Apabila harga dipasaran turun harga juga ikut turan dan sebaliknya. Maka dari itu pemilik industri kerajinan figura foto juga mengikuti perkembangan harga figura foto untuk meningkatkan loyalitas konsumen.

c) Strategi promosi

Startegi promosi sangat penting dalam strategi pemasaran, karena dari melakukan promosi orang lain dapat mengetahui produk yang sedang dijual. Pada industri kerajinan figura foto strategi promosi yang dilakukan dengan promosi secara langsung yaitu dengan mendatangi berbagai konsumen untuk dan ditawari produk tersebut dan melakukan kerjasama. Hal tersebut dilakukan pemilik industri kerajinan figura foto saat awal merintis industri kerajinan figura foto ini. Hingga saat ini kerjasama tersebut masih berjalan dengan baik dan terus berkembang hingga saat ini.

d) Startegi Distribusi

Startegi distribusi dalam startegi pemasaran untuk meningkatkan loyalitas konsumen sangat penting. Strategi distribusi merupakan cara dimana produk tersebut sampai ketangan konsumen dengan keadaan yang diinginkan konsumen. Hal ini dilakukan oleh industri kerajinan figura foto dengan pengiriman yang dilakukan sendiri oleh industri kerajinan figura foto untuk menjaga kualitas produk yang ada dan memastikan aman sampai ketangan konsumen.

Strategi pemasaran yang dilakukan industri kerajinan figura foto sudah dilakukan dengan baik, terbukti dengan :

(1) Tren Produk yang mengikuti pasaran.

(2) Pengerjaan produk yang cepat.

(3) Harga yang sesuai dengan pasaran

(4) Promosi secara langsung.

(5) Distribusi secara langsung.

Dari ke empat strategi pemasaran yang dilakukan industri kerajinan figura foto Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang hal tersebut dapat meningkatkan loyalis konsumen terbukti dari hasil data konsumen yang melakukan pembelian secara berulang kali sesuai dengan data wawancara yang dilakukan peneliti.

2. **Analisis tentang kendala dan solusi yang dihadapi dalam melaksanakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang.**

Dari hasil paparan dan wawancara dapat diuraikan beberapa kendala yang ada pada industri kerajinan figura foto yang bertempat di Desa Kalikejambon Kecamatan Tembelang Kabupaten Jombang. Kendala yang ada pada industri kerajinan figura foto ini antara lain kewalahan dalam produksi pemesanan produk yang membludak sehingga pada deadline waktu yang ditentukan belum memenuhi jumlah pemesanan. Dari hasil wawancara kendala yang ada seperti itu maka pada pemilik industri kerajinan figura foto memberikan solusi terhadap kendalanya tersebut dengan membeli produk dari pengrajin lain dengan produk yang sama seperti yang di produksi.