

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

Hasil dari paparan data ini akan memberikan gambaran dari pengumpulan data di lapangan yang akan membahas mengenai, Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Barang Di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Mebel Bulsak Fajar Lestari Desa Karangsono Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung).

Penelitian ini membahas strategi produk, harga, tempat dan promosi seperti apa yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari dalam meningkatkan volume penjualan ditengah pandemi covid-19. Hal ini di gali oleh peneliti menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi kepada informan selaku narasumber yang mampu memberikan informasi.

Usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari bertempat di beralamat di Dusun. Krajan, RT. 02/RW. 04, Desa Karangsono, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung. Usaha mebel bapak Rohman ini sebenarnya sudah berdiri pada tahun 1960-an, namun karena berbagai faktor yang berkaitan dengan pendirian sebuah usaha mebel serta dengan memperhitungkan berbagai persiapan yang diperlukan, barulah Tahun 2012 bisa terwujud. Dengan bermodal awal uang Rp 30.000,00 bapak Rohman memulai usaha pertama kali yaitu dengan membuat produk tempat pensil dari kain. Penelitian ini menggunakan metode observasi,

wawancara dan dokumentasi untuk memperkuat data yang diperoleh dilapangan dengan hasil sebagai berikut, sesuai dengan 4 (empat) masalah yang telah dirumuskan:

1. Strategi Produk Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dilihat, dibeli atau dikonsumsi. Namun, suatu produk dapat berupa suatu benda, jasa dan keinginan lain-lain untuk melukiskan sesuatu yang dapat memenuhi keinginan. Dalam strategi bauran pemasaran produk yang diperjual belikan di Mebel Bulsak Fajar Lestari bermacam-macam mulai dari sofa/kursi, sofa spon, jok mobil, terpal kolam, springe bad, tas, tenda pramuka, dll. Hal tersebut diungkapkan oleh pak Rohman selaku owner Mebel Bulsak Fajar Lestari:

“disini banyak produk yang saya buat mulai dari sofa/kursi, sofa spon, jok mobil, terpal kolam, springe bad, tas, tenda pramuka, dan masih banyak yang lainnya.rata-rata produk yang saya jual adalah produk musiman, dimana ketika musim pernikahan banyak yang memesan springbed kemudian saat mendekati bulan puasa banyak masyarakat yang memesan sofa.”¹

Hal tersebut diperkuat dengan ungkapan mas Zaki yang merupakan karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari:

“di mebel bulsak ini memang membuat berbagai macam prodak mulai dari manufaktur sampai keperluan rumah tangga. Disini

¹ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

juga terkenal dengan produk musiman dimana jika musim pendaftaran sekolah banyak mitra sekolah datang kesini untuk memesan tas kemudian waktu mendekati lebaran banyak yang memesan sofa juga.”²

Dimusim pandemi saat ini penjualan memang mengalami penurunan semula Mebel Bulsak Fajar Lestari hanya mengandalkan kualitas dan variasi yang sedikit saja tapi Mebel Bulsak Fajar Lestari sekarang menambah berbagai macam cara yang digunakan dalam menarik pelanggan seperti memberikan banyak variasi, desain, fitur dan nama merek tersendiri, cara tersebut dilakukan supaya meskipun terjadi pandemi covid dapat membuat banyak konsumen yang tertarik akan membeli produk dan akan membeli ulang produk yang ditawarkan. Apalagi dimusim pandemi saat ini pesanan mulai menurun sehingga harus pintar-pintar mengolah strategi produk yang tepat dan sesuai dengan permintaan konsumen. Seperti yang diutarakan oleh Bapak Rohman kepada peneliti berikut ini:

“untuk menyasati masa pandemi saat ini kami tidak mau kalah saing dengan mebel-mebel lainnya. Misalnya sebelum pandemi saat ini kita hanya fokus 3 variasi pada sofa tapi saat ini kami lebih memperbanyak variasi agar masyarakat lebih tertarik pada mebel kami. Tak lupa kami juga memilih bahan baku yang bagus agar produk yang jadi nantinya akan memiliki kualitas yang terbaik supaya konsumen kami itu puas dan tidak kapok untuk membeli kembali produk yang kita tawarkan. Untuk pemilihan model saya mengikuti perkembangan yang terjadi saat ini serta memenuhi permintaan yang diperlukan oleh konsumen, seperti misalnya kalau ada yang menanyakan produk yang belum ada atau dengan model yang lain, itu akan segera dicarikan dan diberitahukan kepada konsumen sehingga bagaimanapun itu konsumen kita tidak merasa kecewa. Karena saat pandemi penjualan melalui online

² Wawancara dengan mas Zaki (karyawan usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

jadi nama merek mebel kami selalu cantumkan agar tidak adanya pengambilan produk yang kami posting disosmed. Nama merek produk yang kami buat yaitu Fajar Lestari”³

Hal ini diperjelas oleh tanggapan mas Zaki:

“produk yang dijual disini merupakan produk yang terbaik, kalau ada kerusakan atau cacat akan segera kami perbaiki agar ketika saat dihantar ke pembeli mereka akan merasa puas. Selain kualitas kami juga menyediakan variasi, desain, dan fitur supaya pembeli bisa memilih berbagai macam produk yang sesuai dengan keinginannya. Untuk produk yang dipesan pembeli kita menyediakan berbagai macam desain dan tak lupakita juga selalu update supaya tidak ketinggalan dengan mebel lainnya serta kalau konsumen menanyakan desain yang tidak dimiliki kita akan langsung menghubungi pak Rohman dan mas Qori’ supaya langsung dicarikan, kalau ada langsung kami beritahukan kepada konsumen.”⁴

Sejauh ini citra usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari ini tergolong baik karena memang kepuasan konsumen lah yang diutamakan oleh pemilik Mebel Bulsak Fajar Lestari seperti saat terjadi pandemi Covid-19 meskipun berjualan langsung hanya memperoleh sedikit pesanan Mebel Bulsak Fajar Lestari beralih memasarkan produknya secara online dan gambar yang digunakan merupakan gambar asli produk itu sendiri, jadi antara gambar dan produk yang diterima oleh pelanggan itu sama. Seperti yang dijelaskan Bapak Rohman:

“produk yang kita jual itu semuanya merupakan kualitas yang baik, serta dalam penjualan secara online yang kita tunjukkan itu adalah photo asli, sehingga barang yang akan diterima oleh pelanggan itu sama dengan gambar yang mereka lihat,”⁵

³ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

⁴ Wawancara dengan mas Zaki (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari) 20 Mei 2021.

⁵ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

Hal yang senada dari ibu Suprih selaku pelanggan mebel yang diutarakan kepada peneliti sebagai berikut:

*“Memang di Mebel Pak Rohman ini barang-barangnya sangat bagus serta kualitas barangnya juga sesuai dengan harga. Disini juga ada berbagai macam-macam produk rumahan sehingga membuat para ibu-ibu lebih mudah memilih barang-barang kebutuhan rumah tangga.”*⁶

Untuk kendala dari segi produk pada usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari merasa bahwa tidak ada kendala yang signifikan, tetapi terkadang juga ada dari mebel lain yang menirukan model yang ada di Mebel Bulsak Fajar Lestari. Hal ini diutarakan oleh Bapak Rohman pemilik Mebel Bulsak Fajar Lestari kepada peneliti sebagai berikut:

*“Kalau untuk kendala produk ya ada tapi tidak yang signifikan.”*⁷

Kemudian saya bertanya lagi, “apakah ada yang menirukan produk?”

*“Oh banyak, tapi kita yakin tidak apa-apa karena sudah menjadi rejeki masing-masing. Untuk menyiasati hal tersebut maka dari kita selalu melakukan perbaikan-perbaikan produk, dan kita juga harus rajin-rajin melek akan trend model sofa yang berkembang ya, jadi itu nanti akan membuat pelanggan menjadi suka dengan produk-produk kita.”*⁸

Kemudian saya bertanya lagi, “apakah dari pelanggan ada yang komplain mengenai produknya?”

*“Ya namanya orang itu tetap ada, mungkin kita pas kurang teliti, kebanyakan itu yang komplain pembeli online, karena kan milih dari foto otomatis warna pada kain akan beda, dan setelah pesanan jadi dan dikirim sampai rumah ternyata warnanya tidak cocok, padahal milih sendiri itu. Kalau untuk offline rata-rata tidak ada.”*⁹

⁶ Wawancara dengan Ibu Suprih (pelanggan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 21 Juli 2021.

⁷ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

⁸ *Ibid*

⁹ *Ibid*

Kemudian saya bertanya lagi, “kemudian kalau menghadapi pembeli yang seperti itu, bagaimana tindakan dari toko ini?”

“Ya kita jelasin kalau di mebel kami tidak bisa ditukar kembali kalau ada yang kurang puas mungkin kami akan memberikan diskon 5%. Kecuali rusak, kalau memang ada cacat kita wajib memperbaikinya.”¹⁰

Hal tersebut juga disampaikan hal yang senada dari mas Qori’ selaku bagian pemasar Mebel Bulsak Fajar Lestari kepada peneliti sebagai berikut:

“Jika ada barang rusak kita bersedia menggantinya, tapi yang jelas barang yang kita jual tidak ada yang rusak, seandainya ada barang yang rusak nanti kita ganti. Tapi untuk sekarang sebelum kita kirim kita melakukan pengecekan terlebih dahulu.”¹¹

Mengenai pelanggan yang komplain juga dikatakan hal yang senada dari mas Zaki selaku karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari kepada peneliti sebagai berikut:

“Iya pernah ada pelanggan yang komplain mengenai warna kain pada sofa tidak sesuai dengan yang digambar waktu pembelian online, akhirnya sama mas Qori’ ya dikasih penjelasan bahwa di mebel ini barang yang sudah dibeli tidak boleh ditukar.”¹²

Namun, karena saat ini terjadi pandemi Covid-19 usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari mulai mengalami penurunan. Hal ini terjadi karena adanya faktor penghambat. Seperti yang dijelaskan Bapak Rohman:

“saat awal masuknya pandemi Covid-19 kami sempat mengalami kebingungan mau terus membuka usaha atau tidak, karena pada

¹⁰ *Ibid*

¹¹ Wawancara dengan mas Qori’ (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

¹² Wawancara dengan mas Zaki (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

saat pandemi covid situasi yang terjadi tentunya tidak memungkinkan untuk membuka usaha karena adanya beberapa faktor penghambat seperti adanya lockdown sehingga membuat kami kesulitan untuk membeli bahan baku. Keterbatasan bahan baku serta akses wilayah yang kadang buka tutup membuat kami kesulitan dalam menjalankan usaha ini.”¹³

Dalam mengatasi faktor penghambat tersebut Mebel Bulsak Fajar Lestari memiliki cara sendiri. Seperti yang dijelaskan Bapak Rohman:

“sebelum awal masuknya pandemi covid kami sudah belanja banyak bahan, karena waktu itu kan pandemi masuk diawal tahun 2020 dan kami selalu melakukan belanja banyak saat awal tahun. Jadi, saat masuknya pandemi kami hanya mengandalkan bahan baku seadanya”.¹⁴

Pernyataan tersebut juga diperjelas oleh Mas Qori’ selaku bagian pembelian dan pemasar di Mebel Bulsak Fajar Lestari:

“awal masuknya pandemi kami sempat tutup sebentar, tapi karena banyak konsumen yang menanyakan jadi kami membuka mebel lagi dengan bahan baku seadanya. Meskipun dengan bahan baku seadanya namun kami tetap mempertahankan kualitas produk yang kami buat”¹⁵

Dari penjelasan Bapak Rohman dan para karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari bahwa meskipun ditengah pandemi covid-19 dalam strategi produk mengalami kendala namun dapat teratasi dengan mudah.

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa keempat responden diatas mengatakan ada beberapa cara Mebel Bulsak Fajar Lestari dalam meningkatkan volume penjualan di tengah

¹³ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

¹⁵ Wawancara dengan mas Qori’ (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

pandemi Covid-19 dari segi strategi produk yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk, menambah variasi, fitur dan desain serta memberikan nama merek disetiap produknya agar masyarakat tertarik untuk membeli.

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan menghasilkan data bahwa dilapangan Mebel Bulsak Fajar Lestari dalam setiap produknya selalu memilih bahan dengan kualitas yang bagus. Pemilihan bahan baku yang berkualitas akan menghasilkan produk yang bagus sehingga para konsumen akan merasakan kepuasan setelah memesan barang di Mebel bulsak Fajar Lestari.¹⁶ Hal ini diperkuat dengan bukti dokumentasi dari foto kegiatan Mebel Bulsak Fajar Lestari saat pemasangan kain pada sofa sebagai berikut:



Gambar 4.1
Pemasangan kain pada sofa oleh mas Zaki karyawan Mebel
Bulsak Fajar Lestari¹⁷

Pada gambar 4.1 terlihat jelas bahwa karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari sedang melakukan pemasangan kain pada sofa kursi. Disini Mebel Bulsak Fajar Lestari memberikan kualitas terbaik dari segi spon

¹⁶ Hasil Observasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 20 Mei 2021

¹⁷ Hasil dokumentasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 21 Mei 2021

dan kainnya yang dipilih juga kain yang tebal dan tentunya kepuasan konsumen yang diutamakan.

2. Strategi Harga Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

Strategi penetapan harga yang diterapkan untuk produk yang ditawarkan dapat disimpulkan bahwa harga itu mempengaruhi minat pelanggan dalam membeli produk yang diinginkan. Oleh karena itu kejujuran dalam melakukan jual beli sangatlah penting. Dalam proses penetapan harga yang dilakukan oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari adalah dengan mengambil keuntungan 20%, dan juga untuk pembayaran Mebel Bulsak Fajar Lestari pembayaran dilakukan secara tunai dan juga tranfer, tetapi Mebel Bulsak Fajar Lestari juga memeberikan keringanan dengan memperbolehkan pembayaran dengan cicilan.

“dalam mengambil keuntungan kita mengambil keuntungan sebanyak 20% dari seluruh total biaya yang digunakan, dan untuk pembayarannya kita menggunakan 3 metode yaitu secara tunai, transfer dan dengan cara mencicil. Karena sekarag masa pandemi kami memberikan keringan dengan cara metode cicilan, kami paham karena situasi pandemi sangat sulit mecari uang sehingga kami memudahkan konsumen kami dengan cara melakukan pembayaran dengan cara mencicil.”¹⁸

Hal ini diperkuat dari tabel macam-macam produk dan harga di Mebel Bulsak fajar Lestari yang telah Bapak Rohman sampaikan:

Tabel 4.1

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

Macam-macam produk dan harga Mebel Bulsak Fajar Lestari

No.	Produk	Harga (Rp)
1	Sofa/Kursi: a. Baru Sofa Spon b. Repair : a. Sofa Spon b. Kursi	3.860.000 2.860.000 1.500.000
2	Springe Bed (sesuai ukuran): a. Springe Bed Divan (200 x 150) b. Springe Bed non Divan (200 x 150)	3.450.000 1.800.000
3	Terpal Kolam (sesuai ukuran): Misal: Per meter (1m x 2m) Per roll (2m x 100m)	18.000 1.750.000
4	Jok Mobil a. Dua sheet b. Tiga sheet	1.900.000-2.200.000 2.300.000-2.500.000
5	Tas/Ransel	75.000-80.000

Sumber: Mebel Bulsak Fajar Lestari

Karena dimasa pandemi saat ini sangat sepi pembelian Mebel Bulsak Fajar Lestari memberikan subsidi ongkos kirim. Subsidi ongkos kirim ini diberikan untuk pengiriman dimana lokasi atau rumah konsumen masih dapat dijangkau, kalau rumah konsumen termasuk luar kota atau sulit di jangkau (misalnya pegunungan) maka, akan dikenakan biaya pengiriman untuk barang yang dibelanjakan. Apalagi kalau barang tersebut merupakan barang yang berat dan memerlukan biaya tambahan untuk mengirim. Misalnya pembelian mebel seperti sofa, kalau cuma

pemesanan tas maka tidak akan terkena biaya ongkos kirim. Seperti yang dijelaskan Bapak Rohman:

“dimasa pandemi saat ini sangat sulit sekali mencari pelanggan, meskipun saya sudah mengandalkan penjualan dimedsos tetapi disana kan persaingan usahanya sangat ketat oleh sebab itu saya memberikan trik berupa subsidi atas gratis pengiriman kepada konsumen yang jaraknya terjangkau, dan kalau jaraknya jauh, misalnya di luar kota atau pegunungan maka akan dikenakan biaya sendiri. Apalagi kalau pembelian mebel terus jaraknya jauh dan memerlukan akomodasi maka akan dikenakan biaya tambahan untuk pengiriman barang. Namun untuk biaya ongkos kirimnya tidak semahal sebelum adanya pandemi.”¹⁹

Sedangkan untuk harga yang ditentukan oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari itu termasuk harga di bawah para pesaing karena memang pemilik Mebel Bulsak Fajar Lestari dalam membeli bahan baku langsung dari *supplier* sehingga meskipun barang yang di jual dengan harga murah tetap mendapatkan laba:

“karena saya membeli bahan baku langsung dari supplier maka harga yang saya berikan kepada para konsumen bisa di bawah harga para pesaing.”²⁰

Dalam strategi harga Mebel Bulsak Fajar Lestari juga menerapkan sistem harga pas dan juga terdapat dua harga yaitu harga ecer dan harga grosir. Pemberian harga juga tergantung dari kualitas barang dan modelnya serta melihat harga pasar. Contohnya untuk sofa, terpal, jok mobil dan spring bad itu menggunakan sistem harga pas kalau tas dan

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

²⁰ *Ibid*

tenda menggunakan sistem ecer dan grosir. Berikut ini pernyataan dari mas Qori' selaku pemegang bagian pemasaran:

“Untuk strategi harga kami memberikan harga pas, contohnya untuk tipe sofa, terpal kolam, jok mobil dan spring bad itu kadang pemesanan hanya 1 produk jadi untuk produk-produk tersebut kami menerapkan sistem harga pas. Tapi disini kami juga memberikan sistem dua harga yaitu harga ecer sama harga grosir. Produk-produk seperti tas dan tenda pramuka kami menyediakan harga ecer minimal pembelian di bawah tiga, beli satu atau dua nanti dapat harga ecer. Kalau harga grosir pembelian tiga bisa campur model langsung kita beri harga grosir, walaupun itu pembelian ecer. Dalam penetapan harga kami melihat dari kualitas barang sama modelnya mbak, nanti kalau bagus ya harganya kita up. Tapi ya kita lihat harga dipasaran dulu, dipasaran itu harga berapa kalau segitu kita nyandak ya kita beri harga segitu.”²¹

Hal tersebut juga senada dengan yang diungkapkan pak Rohman selaku manajer sekaligus pemilik Mebel Bulsak Fajar Lestari yang diutarakan kepada peneliti sebagai berikut:

“Untuk harga sudah harga pas nanti kalau ada proses tawar menawar justru menjadi ribet dan pelanggan menjadi kecewa. Kalau pembelian dalam jumlah banyak seperti tas dan tenda itu nanti sudah harga grosir, jadi semakin banyak semakin miring kita ngasih harga gitu, soalnya mereka kan jual lagi. Yang jelas penetapan harga sudah sesuai dengan kualitas ya, kalau pas mahal ya bagus, pas murah ya seperti itu.”²²

Berkaitan dengan strategi pemasaran dari segi harga yang telah dijelaskan oleh mas Qori' dan pak Rohman selaku pemilik Usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari sejalan dengan pernyataan dari mas Zaki, selaku karyawan mebel, seperti yang telah dipaparkan pada peneliti:

“Untuk harga seperti sofa, terpal kolam, jok mobil dan spring bad sudah harga pas, tapi kalau produk semacam tas dan tenda kalau

²¹ Wawancara dengan mas Qori' (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

²² Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

beli minimal tiga sudah dapat harga grosir alias harga reseller. Disini harganya juga sudah sesuai dengan kualitas mbak, jika barangnya bagus harganya juga tinggi.”²³

Mengenai harga yang ditetapkan oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari juga dikatakan hal yang senada dari ibu Astutik selaku pelanggan mebel yang diutarakan kepada peneliti sebagai berikut:

“Untuk harga saya rasa ringan ya, sesuai dengan kualitas yang diberikan, apalagi saya sering kesini kalau kursi sudut saya rusak saya selalu membawa kesini. Kadang tas saya rusak saya juga bawa kesini. Menurut saya bagus-bagus produknya dan harganya juga terjangkau ketimbang di mebel-mebel lainnya. Jadi, saya sering langganan disini.”²⁴

Di dalam menerapkan kegiatan bauran pemasaran dimasa pandemi pasti ada suatu kendala yang biasa dihadapi oleh pelaku bisnis, tetapi hal tersebut tidak menjadikan bagi para pelaku bisnis untuk meyerah begitu saja. Terkait dengan kendala harga yang ada dalam penerapan strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari, berikut penuturan dari Bapak Rohman selaku pemilik mebel:

“Kendala dari segi harga apalagi dimasa pandemi, kadang itu menjelang hari raya seperti biasanya barang stok nya limit tapi banyak yang membutuhkan dan ditambah lagi disejumlah wilayah ada yang buka tutup jalur. Kejadian tersebut membuat kami harus terpaksa memesan bahan baku melalui online sehingga menjadikan bahan baku harganya menjadi mahal karena kami harus membayar ongkos kirim bahan baku yang lumayan mahal. Belum lagi stok bahan baku itu kita butuh banyak tapi barangnya tidak ada otomatis banyak yang saya naikkan harganya seperti itu kalau misalnya hari raya. Atau kalau yang produksi sendiri itu setelah kita jual dengan harga segini ternyata pada saat mau produksi lagi harga kainnya naik. Kalau untuk harga naik ya kita tetap memberi tahu kepada

²³ Wawancara dengan mas Zaki (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

²⁴ Wawancara dengan Ibu Astutik (Konsumen Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

pelanggan bahwa karena harga kain naik jadi harga barang juga kita naikkan segini seperti itu."²⁵

Kemudian saya bertanya lagi, "kalau harga naik apakah pelanggan setuju pak dan apakah masih ada yang menawar?"

*"Pasti setuju, soalnya mereka juga membutuhkan tapi kami ketika menikkan harga tidak sembarangan kita juga melihat harga dipasaran. Apalagi pas menjelang hari raya banyak sekali yang memesan sofa kadang banyak juga yang repair sofa menjadi baru lagi. Kalau untuk yang nawar ya pasti masih ada, tapi tetap untuk harga kan kita yang menentukan, memang sudah standartnya harga sudah segitu. Solusi dari kami untuk mengatasi hal demikian ya kita mengambilnya keuntungan itu jadi lebih sedikit."*²⁶

Hal tersebut juga senada dengan yang disampaikan oleh mas Qori' yang diutarakan kepada peneliti sebagai berikut:

*"Kendalanya itu kalau misalnya harga kain sama spon naik, ya otomatis harga yang kita jual ke pelanggan juga naik. Juga menyebabkan kadang ada yang nawar juga, tapi kita bilangny sudah harga pas buk, kainnya dan spon harganya naik seperti itu. Dan untuk menyasati kendala ini supaya harganya tetap stabil berarti kita mengambil laba sedikit sehingga harga tidak melambung tinggi."*²⁷

Berdasarkan dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa dari keempat responden memperoleh data bahwa dari segi strategi harga yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari dimasa pandemi yaitu dengan melakukan potongan harga, tingkatan harga dan pembayaran. Dengan melakukan cara tersebut Mebel Bulsak Fajar Lestari dapat menarik banyak pelanggan.

²⁵ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

²⁶ *Ibid*

²⁷ Wawancara dengan mas Qori' (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

Dari data wawancara diatas dapat diperkuat dengan observasi dan dokumentasi yang dilakukan peneliti di Mebel Bulsak Fajar Lestari. Bahwa dimasa pandemi Covid-19 ini dalam menarik para pembeli dengan cara melakukan subsidi gratis ongkir pengiriman barang.²⁸ Berikut adalah gamabaran kegiatan pengiriman barang yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari sebagai berikut:



Gambar 4.2
Salah satu kegiatan pengiriman barang Mebel Bulsak Fajar Lestari saat ditengah pandemi²⁹

Pada gambar 4.2 terlihat jelas salah satu strategi harga yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari saat dimasa pandemi yaitu dengan melakukan strategi potongan harga melalui gratis ongkir untuk wilayah yang terjangkau. Meskipun penerapan strategi tersebut dilakukan tidak memberikan keuntungan setidaknya bisa menarik para konsumen untuk melakukan pemesanan barang di Mebel Bulsak Fajar Lestari.

3. Strategi Tempat Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

²⁸ Hasil Observasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 20 Mei 2021

²⁹ Hasil dokumentasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 20 Mei 2021

Dalam suatu usaha jual beli hal yang penting, karena tempat merupakan hal dimana konsumen akan datang dan membeli produk. Dalam pemilihan lokasi memerlukan pertimbangan yang cermat agar dapat menarik konsumen.

“Mebel Bulsak Fajar Lestari berada Dusun. Krajan, RT. 02/RW. 04, Desa Karangsono, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung, jika dilihat dari lokasinya memang mebel kami jauh dari pusat kota, namun pada awal dibukanya mebel ini adalah untuk memenuhi kebutuhan tetangga yang ingin memperbaiki sofa maupun kursi dirumah mereka. Karena waktu itu mebel yang bisa memperbaiki kursi sofa yang rusak jaraknya sangat jauh. Mulai dari mencoba memperbaiki kursi yang rusak saya sembari belajar membuat kusi sofa sendiri dengan keahlian yang saya dapat waktu ikut pelatihan jahit di Blitar.”³⁰

Hal tersebut dikuatkan dengan argumen mas Qori’ selaku anak Bapak Rohman dan juga sebagai pegawai di Mebel:

“pada awal dibukanya mebel ini kami hanya penjual tas dan tempat pensil dari kain. Dan yang datang kesini kebanyakan tetangga dan sekolah terdekat yang memesan tas untuk jumlah banyak. Dulu awal mula bisa membuat sofa waktu itu bapak dipaksa untuk memperbaiki sofa tetangga yang rusak, mulai dari itulah kami mulai belajar membuat sofa sendiri sampai berhasil seperti saat ini.”³¹

Lokasi mebel ini jauh dari pusat kota, jauh dari lokasi perkantoran dan juga jauh dari pusat pemerintahan. Meskipun demikian hal tersebut tidak mempengaruhi jumlah pembeli yang datang, karena meskipun lokasinya tidak berada di pusat kota di sekitar mebel tidak ada pesaing yang menjual produk yang sebanyak dibuat oleh Bapak Rohman.

“mebel ini memang jauh dari pusat kota, jauh dari pusat perkantoran maupun pusat pemerintahan namun mebel kami tetap

³⁰ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

³¹ Wawancara dengan mas Qori’ (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

*memiliki sisi strategis yang lain yaitu di sekitar mebel kami tidak ada pesaing yang menjual produk sebanyak kami, oleh karena itu mebel ini tetap mempunyai daya pikat tersendiri. karena rata-rata mebel disekitar kami hanya membuat meja, kursi, sofa dan alamari kalau dimebel kami membuat segala kebutuhan rumah tangga.*³²

Menurut Bapak Rohman lokasi distribusi Mebel Bulsak Fajar Lestari sudah dirasa strategis, karena terletak di dekat sekolah dan dekat pasar. Di musim pandemi saat ini Bapak Rohman juga mencoba memperluas bidang bisnis mebelnya. Sebelum adanya pandemi di Kecamatan Ngunut, Bapak Rohman sempat membuat cabang dirumah anaknya di Desa Kaliwungu Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. Karena waktu awal membuka cabang dirumah anaknya dari awal sampai berjalannya usaha masih sepi oleh Anak Bapak Rohman akhirnya ditutup dan baru dibuka kembali dimasa pandemi saat ini karena melihat peluangnya yang cukup banyak saat dijual di media sosial. Untuk sistem pengiriman barang berupa tas menggunakan jasa ekspedisi seperti JNE dan J&T sedangkan barang berat seperti barang mebel biasanya kami kirim sendiri. Seperti yang diutarakan oleh Bapak Rohman kepada peneliti sebagai berikut:

“Insyaallah untuk tempat sudah strategis, soalnya kan dekat sekolah juga, dekat pasar, dan dicabang nya Kaliwungu alhamdulillah mengalami kenaikan penjualan walaupun tidak banyak tapi pesanan selalu ada. Dulu di cabang pertama sempat kami tutup karena banyak yang menjual produk mebel dan kami yang masih bau kesulitan dalam mencari pelanggan. Karena dimusim pandemi banyak usaha di Ngunut yang gulung tikar jadi ketika kami membuka kembali usaha mebel sedikit-dikit ada pelanggan yang mulai berdatangan. Di cabang pertama ini tempatnya juga strategis,

³² Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

jalannya juga ramai dilalui orang-orang dari arah Blitar ke Tulungagung dan sebaliknya. Jadi kadang banyak orang luar kecamatan mampir sekedar bertanya-tanya tentang produk kami. Untuk pengiriman kita langsung dikirim ke pembeli. Kita lewat ekspedisi ada JNE dan J&T untuk barang yang sifatnya ringan sedangkan untuk barang mebel yang berat kami biasanya akan mengantarkan sendiri ke pelanggan.”³³

Hal tersebut juga senada dengan yang disampaikan oleh mas Qori’ selaku bagian pemasar yang diutarakan kepada peneliti sebagai berikut:

“Untuk tempat saya rasa sudah strategis karena kita kan sudah punya 2 tempat usaha yang menurut saya cukup lumayan. Kalau untuk pengiriman nanti kita whatsapp biro pakatnya nanti mereka datang kesini, yang penting para pembeli itu sudah transfer ke kita nanti kita bisa langsung kirim barangnya lewat biro pengiriman tersebut. Untuk pengirimannya yaitu lewat JNE dan J&T serta kami juga langsung turun tangan dalam pengiriman barang.”³⁴

Hal tersebut juga senada dengan yang disampaikan oleh Ibu Suprih sebagai pelanggan mebel yang diutarakan kepada peneliti sebagai berikut:

“Tempatnya nyaman, strategis juga apalagi sekarang lokasinya sudah terpasang pada Google Maps sehingga memudahkan pelanggan yang seperti saya yang sering lupa jalan.”³⁵

Untuk kendala dari segi lokasi dan distribusi dimasa pandemi saat ini, Mebel Bulsak Fajar Lestari pernah mengalami keterlambatan pengiriman maupun kedatangan barang yang disebabkan oleh adanya sistem lockdown. Hal tersebut membuat kami tidak bisa mengirim barang ke konsumen dan sebaliknya disaat banyak pesanan online yang

³³ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

³⁴ Wawancara dengan mas Qori’ (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

³⁵ Wawancara dengan Ibu Suprih (pelanggan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 21 Juli 2021.

masuk bahan baku tidak bisa masuk ke lingkup kami karena waktu itu desa kami juga sedang melakukan karantina mandiri. Kalau untuk lokasi dirasa sudah strategis. Hal tersebut diutarakan oleh Bapak Rohman selaku pemilik mebel kepada peneliti sebagai berikut:

“Untuk lokasi saya rasa tidak ada ya, tapi kalau untuk distribusi masih ada mengalami keterlambatan barang datang, soalnya kan namanya ekspedisi itu tidak pasti kadang juga terlambat kadang juga lebih maju. Apalagi dimusim pandemi saat ini sering sekali terjadi buka tutup jalan. Dan kami juga tidak seluas memesan bahan baku seperti dulu karena terkendala adanya covid-19 ini.”³⁶

Kemudian saya bertanya lagi, “apakah dari toko juga pernah mengalami keterlambatan pengiriman barang ke pelanggan?”

“Ya pernah, karna faktor ekspedisinya juga. Dan dari kami juga diawal pandemi sering mengalami keterlambatan karena adanya lockdown yang membuat kami kesulitan dalam masuk ke desa lain. Kalau kita memang setelah transfer langsung kita packing langsung kita kirim.”³⁷

Hal tersebut juga senada dengan yang diungkapkan oleh mas Zaki selaku karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari kepada peneliti sebagai berikut:

“Untuk kendala lokasi saya rasa tidak ada ya karena memang sudah strategis, dekat pasar, mudah dicari di Google Maps karena waktu pandemi banyak yang pesan online dan ada yang mau langsung datang ke mebel sama bos lokasi kerja dicantumkan di Google Maps. Dan sekarang mebelnya punya cabang 1 dan alhamdulillah berjalan semuanya dengan baik dimasa pandemi saat ini. Kalau untuk kendala distribusi saya rasa pernah mengalami keterlambatan bahan baku datang, untuk pengiriman ke pelanggan juga pernah terlambat. Hal tersebut disebabkan karena adanya pembatasan wilayah yang disebabkan oleh pandemi covid-19. Meskipun begituu

³⁶ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

³⁷ *Ibid*

dari pihak kami akan tetap mengusahakan yang terbaik untuk konsumen”³⁸

Berdasarkan hasil wawancara dari ke empat responden tersebut strategi lokasi yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari adalah dengan cara meningkatkan lokasi dan pendistribusian. Pihak mebel berharap dengan melakukan penambahan lokasi supaya menambah konsumen lebih banyak lagi.

Dari data wawancara diatas diperkuat dengan observasi dan dokumentasi yang dilakukan peneliti di Mebel Bulsak Fajar Lestari, bahwa dari segi strategi lokasi yaitu dengan memberikan fasilitas Google Maps supaya untuk konsumen yang datang dari penjualan online bisa ke lokasi dengan mudah.³⁹ Berikut foto lokasi Mebel Bulsak Fajar Lestari:



Gambar 4.3
Lokasi Mebel Bulsak Fajar Lestari⁴⁰

Pada gambar 4.3 terlihat jelas lokasi Mebel Bulsak Fajar Lestari yang sangat luas dan strategis. Lokasi tersebut oleh Bapak Rohman

³⁸ Wawancara dengan mas Qori' (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

³⁹ Hasil Observasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 20 Mei 2021

⁴⁰ Hasil dokumentasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 20 Mei 2021

sengaja diberi fasilitas Google Maps karena saat masa pandemi banyak pelanggan baru yang datang dari penjelan di mediasosial dan ingin melihat produk-produk yang dimiliki Mebel Bulsak Fajar Lestari

4. Strategi Promosi Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

Promosi merupakan strategi sebuah usaha untuk memasarkan produknya, banyak berbagai cara promosi yang digunakan untuk memasarkan produknya agar dapat dikenal dan diketahui masyarakat. Dimasa pandemi seperti saat ini melakukan promosi memang tidak memberikan keuntungan yang signifikan, namun setidaknya dengan adanya promosi bisa menjadi daya tarik untuk orang. Mebel Bulsak Fajar Lestari memiliki berbagai cara untuk mempromosikan produknya. Hasil wawancara dengan Bapak Rohman selaku pemilik Mebel Bulsak Fajar Lestari:

“kita melakukan promosi periklanan dengan memanfaatkan media online seperti WA, Facebook, Instagram, dan melalui Chanel Youtube. Dalam promosi itu kita membuat grub WA, Instagram, dan Facebook, dalam meningkatkan volume penjualan, karyawan kita juga begitu jika dia dapat menjual produk yang kita miliki pada akhir bulan mendapat bonus sendiri selain pendapatan bulanan yang didapatkan.”⁴¹

Hal ini Pada saat tawar menawar mungkin ada beberapa orang yang hanya ingin tanya-tanya saja untuk mengetahui tentang harga dan

⁴¹ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

bagaimana produk tersebut. Untuk meyakinkan dan menghindari konsumen yang demikian pemilik usaha harus dapat meyakinkan pelanggan dan juga dapat memenuhi apa yang pelanggan inginkan:

“dalam menghindari dan juga meyakinkan pelanggan yang berniat melakukan pembelian coba-coba atau hanya menanyakan saja, kita harus meyakinkan pelanggan atau calon konsumen supaya tertarik dengan produk mebel kita.”⁴²

Seperti halnya yang diungkapkan oleh mas Qori’:

“Dalam mempromosikan kita harus pintar-pintar meyakinkan pelanggan, kita juga harus dengan cepat menanggapi pertanyaan konsumen yang menanyakan tentang produk yang kita jual. Disamping itu jika produk yang ditanyakan konsumen belum kita ketahui kita akan langsung menanyakan ke pak Rohman dan kalau sudah di beri tahu kita juga akan langsung memberi tahu konsumen kita.”⁴³

Dalam mempertahankan pembelian ulang konsumen dan juga meningkatkan loyalitas konsumen Mebel Bulsak Fajar Lestari akan memberikan potongan harga atau pemberian bonus kepada pelanggan yang berbelanja di Mebel Bulsak Fajar Lestari. Karena ini dimasa pandemi Mebel Bulsak Fajar Lestari hanya mengambil sedikit keuntungan jadi yang mendapatkan bonus yaitu orang yang sudah berlangganan di Mebel Bulsak Fajar Lestari:

“untuk pembelian ulang ke Mebel Bulsak Fajar Lestari itu akan mendapatkan diskon atau akan mendapatkan bonus sesuai dengan apa yang mereka beli di Mebel Bulsak Fajar Lestari. Misalnya jika dalam setahun seseorang memesan produk dikami berulang kami di Mebel Bulsak Fajar Lestari maka akan mendapatkan harga yang jauh lebih murah.”⁴⁴

⁴² Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

⁴³ Wawancara dengan mas Qori’ (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

⁴⁴ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

Hal serupa juga diungkapkan oleh mas Zaki:

“biasanya kan yang datang ke mebel kami adalah yang sering berlangganan. Jadi, kami selalu hafal dengan sering kadatang ke mebel ini. Kami biasanya memberikan potongan harga pada pelanggan tersebut. potongan harga kami lakukan di akhir tahun.”⁴⁵

Hal tersebut juga senada dengan yang disampaikan oleh mas Dimas selaku pelanggan setia bapak Rohman kepada peneliti sebagai berikut:

“kalau saya sering sekali daang kesini, karena membuka usaha mebelyang sudah jadi di Ngunut. Saya mengambil barangnya dari Bapak Rohman sini, jadi kalau diilang sering kesini yang sering banget. Waktu saya banya orderan biasanya oleh Bapak Rohman harganya dipotong sedikit jadi ya memudahkan saya juga sebenarnya.”⁴⁶

Untuk kendala dari segi promosi Mebel Bulsak Fajar Lestari merasa tidak ada kendala. Meskipun dimasa pandemi pesanan kadang ramai kadang sepi dengan adanya promosi setidaknya bisa membantu memperkenalkan produk Mebel Bulsak Fajar Lestari kepada semua orang. Hal tersebut diungkapkan oleh bapak Rohman selaku pemilik mebel kepada peneliti sebagai berikut:

“Untuk segi promosi kayaknya tidak ada ya, karena untuk kegiatan promosi sudah kita bagi tugas antara saya dengan mas Qori’ kalau untuk yang upload di facebook dan instagram itu bagian mas Qori’ terus untuk yang upload di story whatsapp dan di grup whatsapp yang itu saya. Kalau untuk karyawan itu mereka menjadi admin, jadi jika ada pemesanan itu menghubunginya lewat admin, kalau untuk pemesanan ke saya biasanya melayani untuk pemesanan yang dalam jumlah banyak yaitu biasanya pemesanan tas sekolah dengan jumlah yang banyak.”⁴⁷

⁴⁵ Wawancara dengan mas Zaki (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

⁴⁶ Wawancara dengan mas Dimas (pelanggan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 22 Juli 2021.

⁴⁷ Wawancara dengan Bapak Rohman (pemilik usaha Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

Hal tersebut juga senada dengan yang diungkapkan mas Qori' selaku karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari yang diutarakan kepada peneliti sebagai berikut:

“Untuk promosi saya kira tidak ada kendala, karena memang saya dengan pak Rohman sudah saling bagi tugas dalam hal promosi pak Rohman bagian mempromosikan di whatsapp, kemudian saya promosi di facebook dan instagram. Biasaya tanpa promosi orang-orang juga datang ke mebel kami. Mereka biasanya mendapatkan info dari orang yang pernah memesan barang ke kami kemudian orang sebut datang ke mebel kami.”⁴⁸

Dari hasil wawancara ke empat responden dihasilkan bahwa dari segi strategi promosi yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari dimasa pandemi yaitu dengan cara periklanan melalui media sosia diantaranya *facebook, instagram, whatsapp* dan *Chanel Youtube*, promosi, penjualan perorangan dan hubungan masyarakat. Strategi promosi sangat memberikan pengaruh yang baik bagi penjualan barang di Mebel Bulsak Fajar Lestari.

Dari data wawancara diatas diperkuat dengan observasi dan dokumentasi yang dilakukan peneliti di Mebel Bulsak Fajar Lestari, bahwa dalam melakukan strategi promosi dibutuhkan mental yang kuat dalam melakukan promosi. Karena kegiatan promosi disini sifatnya menyakinkan seseorang agar percaya dan membeli produk dari mebel.⁴⁹ Hal ini diperkuat dengan bukti dokumentasi dari foto kegiatan promosi

⁴⁸ Wawancara dengan mas Qori' (karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari), 20 Mei 2021.

⁴⁹ Hasil Observasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 20 Mei 2021

melalui aplikasi *instagram* yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari sebagai berikut:



Gambar 4.4
Salah satu kegiatan promosi di *instagram* Mebel Bulsak Fajar Lestari saat ditengah pandemi⁵⁰

Pada gambar 4.4 terlihat jelas salah satu strategi promosi yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari saat dimasa pandemi yaitu dengan melakukan periklanan melalui mediasosial. Melakukan promosi di mediasosial dirasa sangat memberikan dampak positif bagi Mebel Bulsak Fajar Lestari, karena dengan semakin gencar melakukan postingan dimediasosial membuat banyak orang yang tahu dan memesan produk di Mebel Bulsak Fajar Lestari.

B. Temuan Penelitian

Dalam temuan data disini akan memberikan beberapa gambaran mengenai data yang telah diperoleh di lapangan yaitu mengenai strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan barang di

⁵⁰ Hasil dokumentasi di Mebel Bulsak Fajar Lestari pada tanggal 20 Mei 2021

tengah pandemi covid-19 (Studi kasus pada Mebel Bulsak Fajar Lestari desa Karangsono kecamatan Ngunut kabupaten Tulungagung). Dalam penelitian yang telah dilakukan di Mebel Bulsak Fajar Lestari, dijelaskan mengenai beberapa hasil jawaban dari para responden dan telah diperoleh beberapa temuan-temuan yang akan dianalisis oleh peneliti, sebagai berikut:

1. Strategi Produk Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

Setelah melakukan pengamatan di Mebel Bulsak Fajar Lestari mengenai strategi produk yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari ditengah pandemi untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan meningkatkan kualitas, variasi, desain, fitur, dan nama merek. Produk yang dibuat Mebel Bulsak Fajar Lestari yaitu sofa, spring bed, terpal kolam, jok mobil dan tas/ransel. Selain membuat produk baru Mebel Bulsak Fajar Lestari juga bisa mendaur ulang barang yang rusak menjadi baru lagi atau disebut dengan *repair* produk. Mebel Bulsak Fajar Lestari memasok bahan baku dari Tulungagung, Blitar dan Surabaya.

Di awal masa masuknya pandemi Mebel Bulsak Fajar Lestari sempat berhenti sebentar karena maraknya lockdown di sejumlah wilayah. Setelah agak melonggar pemilik Mebel Bulsak Fajar Lestari Bapak Rohman mempunyai ide untuk berjualan menggunakan media

sosial. Karena banyaknya persaingan yang menjual produk mebel disosmed akhirnya bapak Rohman memiliki ide untuk membuat banyak variasi, desain dan fitur pada usaha mebelnya. Dan hasilnya lumayan membuat pesanan menjadi bertambah. Hingga akhirnya bapak Rohman mencoba membuka usaha mebelnya tersebut. Produknya yang banyak diminati orang membuat orang lain mengambil keuntungan dengan mengambil gambar disosmed Bapak Rohman. Akhirnya bapak Rohman memberikan nama produknya supaya tidak ambil seenaknya oleh orang lain. Nama merek produk-produk Bapak Rohman adalah Fajar Lestari.

Kendala dari strategi produk tidak banyak, hanya karena saat ini musim pandemi yang menjadi kendala yaitu pengiriman bahan baku yang menelat. Akibat bahan baku yang menelat membuat pembuatan menjadi terhambat sehingga proses pembuatan menjadi tidak terselesaikan tepat waktu.

2. Strategi Harga Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

Berdasarkan paparan data terkait strategi harga yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari telah ditentukan oleh pihak mebel. Penentuan harga diperoleh yaitu dengan mempertimbangkan biaya bahan baku, bahan pelengkap, dan biaya produksi. Mebel Bulsak Fajar Lestari hanya mengambil keuntungan sebesar 20% dari total biaya

yang digunakan. Strategi produk yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar adalah:

a. Tingkatan harga

Tingkatan harga yaitu penentuan harga mulai dari tingkatan yang rendah, sedang dan tinggi. Tingkatan harga tersebut sesuai dengan kualitas produk yang dipilih. Di Mebel Bulsak Fajar Lestari juga diterapkan harga pas untuk barang-barang mebel seperti sofa, jok mobil dan terpal kolam. Sedangkan untuk penerapan sistem dua harga yaitu seperti harga ecer dan harga grosir untuk pembelian seperti tas.

b. Potongan harga

Potongan harga dilakukan disetiap akhir tahun bagi pelanggan yang sering memesan produk di mebelnya. Potongan harga ini dilakukan untuk menjadi daya tarik konsumen agar selalu datang dan memesan produk di Mebel Bulsak Fajar Lestari.

c. Pembayaran

Karena dimasa pandemi perekonomian sangat sulit Mebel Bulsak Fajar Lestari memberi keringanan bagi pelanggannya yaitu dengan metode pembayaran dengan cara dicicil. Selain cicilan di Mebel Bulsak Fajar Lestari juga menggunakan sistem tunai dan transfer.

Dalam strategi harga kendalanya ketika mendekati hari raya idul fitri. Dimana saat hari raya idul fitri banyak sekali wilayah yang

ditutup akibat lockdown sehingga hal tersebut membuat pengiriman bahan baku menjadi terkendala yang mengakibatkan harga jual produk menjadi lebih mahal.

3. Strategi Tempat Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

Mebel Bulsak Fajar Lestari bertempat di tempat Dusun. Krajan, RT. 02/RW. 04, Desa Karangsono, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung. Strategi tempat yang dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari dengan adanya pandemi covid-19:

a. Lokasi

Jika dilihat dari lokasinya Mebel Bulsak Fajar Lestari sangat strategis sehingga memberikan kemudahan bagi para konsumen ketika mencari lokasi, karena lokasinya terletak di pinggir jalan, dekat dengan pasar dan sekolah. Apalagi semenjak masa pandemi covid-19 ini Mebel Bulsak Fajar Lestari mencantumkan lokasinya di *Google Maps* yang mempermudah konsumen yang belum mengetahui lokasi tersebut.

Dimasa pandemi Mebel Bulsak Fajar Lestari juga membuka kembali tempat usaha yang dulu pernah ditutup. Bapak Rohman membuka kembali cabang usahanya di Desa Kaliwungu Kecamatan Ngunut. Bapak Rohman membuka kembali usaha yang pernah beliau tutup karena saat masa pandemi yang sedang marak

di Kecamatan Ngunut banyak usaha mebel yang gulung tikar, namun saat itu usaha mebel bapak rohman ramai banyak yang memesan karena bapak Rohman gencar mempromosikan di media sosial.

b. Pendistribusian

Pendistribusian barang kepada konsumen Mebel Bulsak Fajar Lestari menggunakan jasa ekspedisi JNE dan J&T untuk barang yang sifatnya tidak berat. Sedangkan pesanan seperti sofa, terpal kolam dan spring bed yang mengantar pihak mebel sendiri. Selama masa pandemi pendistribusian barang untuk lokasi yang dekat tidak dikenai ongkos kirim.

4. Strategi Promosi Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19

Berdasarkan paparan data diatas terkait strategi promosi dapat ditemukan bahwa promosi yang digunakan oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari dalam menarik konsumen yaitu:

- a. Periklanan melalui akun media sosial *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, banner, dan melalui *channel youtube*.

Di masa pandemi saat ini media sosial sangat digandrungi para usahawan unutup mempromosikan produk-produknya. Mebel Bulsak Fajar Lestari juga menggunakan cara promosi tersebut karena selain minim biaya melakukan promosi menggunakan media

sosial disaat pandemi dianggap efektif dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Iklan yang panjang dibuat dengan semenarik mungkin oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari lalu ditampilkan ke dalam media online yang dimiliki diantaranya *facebook*, *instagram*, dan *whatsapp* sebagai media utamanya. Sehingga para konsumen bisa order lewat iklan yang ditampilkan di akun media sosial tersebut.

b. Promosi penjualan

Promosi penjualan Mebel Bulsak Fajar Lestari yaitu dengan cara memberikan potongan harga. Pemberian potongan harga ini dilakukan hanya disetiap akhir tahun, hal ini dilakukan untuk menarik konsumen agar tetap berlangganan di Mebel Bulsak Fajar Lestari.

c. Penjualan perorangan

Penjualan perorangan Mebel Bulsak Fajar Lestari lakukan ketika ada konsumen yang datang hanya untuk bertanya-tanya saja. Disini pihak Mebel Bulsak Fajar Lestari melakukan promosi dengan cara menyakinkan konsumen dengan selalu cepat menanggapi pertanyaan konsumen yang menanyakan tentang produk yang Mebel Bulsak Fajar Lestari jual. Disamping itu jika produk yang ditanyakan konsumen belum diketahui oleh karyawan Mebel Bulsak Fajar Lestari maka akan langsung menanyakan ke pak Rohman dan kalau sudah di beri tahu akan langsung memberi tahu ke konsumen.

d. Hubungan masyarakat

Selain mengandalkan penjual sendiri, Mebel Bulsak Fajar Lestari juga mengandalkan promosi dari hubungan masyarakat. Promosi ini biasanya dilakukan ketika ada konsumen yang telah memesan produk dari Mebel Bulsak Fajar Lestari dan mereka merasa puas dengan hasil produk yang dibuat oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari. Sehingga, konsumen tersebut memberitahu ke orang lain untuk memesan produk yang dibuat oleh Mebel Bulsak Fajar Lestari tersebut.

Tabel 4.2

Peta Konsep Temuan Penelitian

No.	Fokus Penelitian	Temuan Penelitian	Teori
1	Strategi Produk Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan variasi b. Kualitas c. Desain d. Fitur e. Menambahkan nama merek 	<p>Hasil penelitian ini sama dengan teori dari Menurut Kotler atribut produk adalah karakteristik yang melengkapi fungsi dasar produk. Unsur – unsur atribut produk meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Variasi produk Merupakan sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek atau lini produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan atau ciri-ciri. b. Kualitas produk Merupakan suatu produk diaman produk tersebut telah dapat menjalankan fungsi – fungsi yang dapat dikatakan sebagai produk yang telah memiliki kualitas yang baik. c. Desain produk Menurut Kotler dan Amstrong cara lain untuk menambah nilai konsumen adalah dengan melalui desain atau rancangan produk yang berbeda dari yang lain. d. Fitur produk Menurut Kotler dan Amstrong adalah sebuah produk yang ditawarkan dengan menggunakan beraneka fitur, sehingga perusahaan dapat menciptakan model dengan tingkat yang lebih tinggi dengan menambah beberapa fitur. e. Nama merek

			Adalah simbol yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari satu penjual atau kelompok penjual.
2	Strategi Harga Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> a. Potongan harga b. Tingkatan harga c. Pembayaran 	<p>Hasil penelitian ini sama dengan teori dari Kotler dimana menurutnya harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lainnya melambangkan biaya. Seperti:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Potongan harga Diskon langsung dari harga yang dibeli. b. Tingkatan harga Adalah angka yang menunjukkan nilai, harga, kecepatan perkembangan dan produksi berdasarkan satuan ukur tertentu, biaya premi, asuransi ataupun beban biaya. c. Pembayaran Pemberian uang kepada pihak lain dengan imbalan barang atau jasa.
3	Strategi Lokasi Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> a. Lokasi b. Pendistribusian 	<p>Hasil penelitian ini sejalan dengan teori Kotler & Amstrong yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Tempat/lokasi Merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada konsumen sasaran. b. Pendistribusian Adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat.
4	Strategi Promosi Yang Dilakukan Mebel Bulsak Fajar Lestari	<ul style="list-style-type: none"> a. Periklanan b. Promosi 	Hasil penelitian ini sejalan dengan teori Kotler & Amstrong yaitu:

	<p>Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditengah Pandemi Covid-19</p>	<p>c. Penjualan perorangan d. Hubungan masyarakat</p>	<p>a. Menurut Kotler dan Amstrong periklanan adalah semua bentuk terbayar presentasi non pribadi dan promosi ide, barang, atau jasa dengan sponsor tertentu.</p> <p>b. Promosi Berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong percobaan atau pembelian produk dan jasa</p> <p>c. Penjualan Perorangan Interaksi tatap muka dengan satu atau lebih terhadap pembeli prospektif untuk tujuan melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan pengadaan pesanan.</p> <p>d. Hubungan masyarakat Beragam progam yang dirancang untuk mempromosikan atau melindungi citra perusahaan atau produk individunya.</p>
--	--	---	---