BAB IV

HASIL PENELITIAN

Seperti yang telah dikatakan pada bab sebelumnya, dalam penelitian kali ini penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif. Dimana peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melihat kejadian yang terjadi di lapangan. Data-data yang diperoleh peneliti diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian lapangan diperoleh hal-hal yang kemudian dianalisis dengan tahap pertama yaitu reduksi dengan memilah dan memilih hal-hal pokok dan memfokuskann pada hal-hal penting dari data yang diperoleh di lapangan. Dari hasil yang telah di reduksi kemudian dijelaskan dalam poin paparan data dan temuan penelitian dibawah ini. Dan tahap akhir terakhir yaitu penarikan kesimpulan yang dijelaskan pada poin analisis data pada poin terakhir pada Bab ini.

A. Paparan Data

1. Kondisi Demografi Desa Gamping

Berdasarkan data geografis Desa Gamping terletak 2,5 Km dari kecamatan Campurdarat dengan jarak 10 menit. Desa Gamping terletak di Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur yang merupakan sebuah desa yang memiliki potensi sumber daya alam dan tradisi yang luar biasa.

Penduduk Desa Gamping mempunyai aneka mata pencaharian, namun mereka pada umumnya memiliki banyak aktivitas di bidang kerajinan batu marmer dengan memanfaatkan sumber daya alam yang menyimpan kekayaan alam yang tersedia.

Desa Gamping secara Administrasi terbagi menjadi 5 RT dan 15 RW. Dengan luas wilayah Desa Gamping sebesar 472.405 dengan batas wilayah sebelah utara Desa Campurdarat, sebelah Timur Desa Ngepoh, sebelah selatan Desa Gedangan, sebelah barat Desa Tamban.

Batas-batas wilayah Desa Gamping:

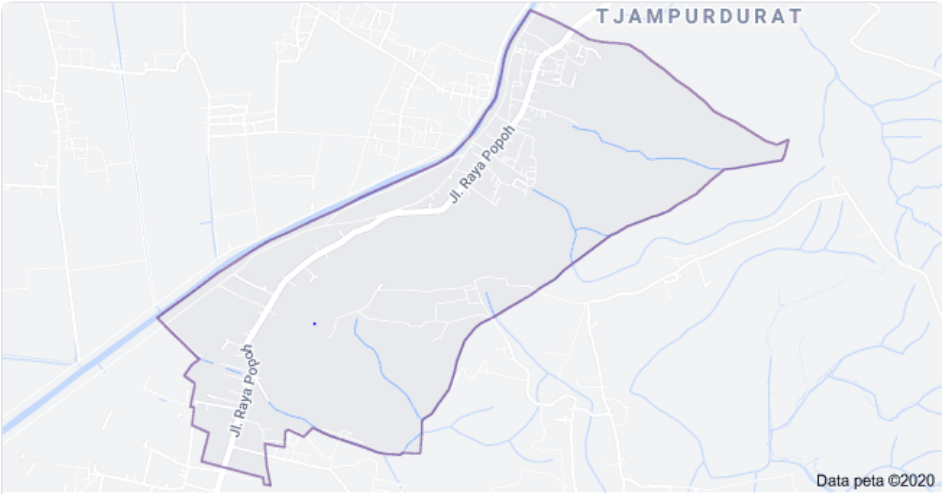
1) Sebelah Utara : Desa Campurdarat
2) Sebelah Timur : Desa Ngepoh
3) Sebelah Selatan : Desa Gedangan
4) Sebelah Barat : Desa Tambun

Mengenai perincian kondisi geografis di Desa Gamping dapat diuraikan dalam keterangan sebagai berikut:

- Ketinggian tanah dari permukaan laut : 700 m
- Topografi : Dataran Rendah seluas 149.000 Ha
- Banyak curah hujan : 70,88 mm sampai 330,5 mm
- Suhu udara : 25ºC-35ºC

Gambar 4.1

Peta Desa Gamping



Gamping
Campur Darat, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur

Sumber: Profil Desa Gamping tahun 2020

Jika dilihat dari data monografi Desa Gamping diketahui luasnya 973,429 ha, dengan luas hutan lindung 250.200 ha. Iklimnya tropis yang terbagi ke dalam dua musim, yaitu musim penghujan dan musim kemarau.

Kecamatan Campurdarat terdiri dari 9 desa, yaitu: Desa Ngentrong, Desa Gedangan, Desa Sawo, Desa Gamping, Desa Campurdarat, Desa wates, Desa Pelem, Desa Pojok, Desa Tanggung. Jumlah Penduduk 55.200 jiwa, terdiri dari: laki-laki 27.917 jiwa dan perempuan 27.283 jiwa.

Desa yang terluas wilayahnya adalah Desa Pelem yaitu 6,95 km2 atau 17,48 % dari luas kecamatan dengan jumlah penduduk

7.936 jiwa (laki-laki 3.868 dan perempuan 4.068). Sedangkan yang mempunyai wilayah tersempit adalah Desa Gedangan dengan luas wilayah 2,5 km2 atau sekitar 6,29% luas wilayah Kecamatan Campurdarat.

Tabel 4.1

Data Kepadatan Penduduk, Rumah Tangga Menurut Kecamatan Campurdarat 2017

Desa	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Sex Rasio
Ngentrong	3 208	3 149	6 358	102
Sawo	2 847	2 699	5 546	105
Gedangan	1 497	1 683	3 180	89
Gamping	2 287	2 227	4 514	103
Campurdarat	3 956	3 967	7 922	100
Wates	3 141	3 153	6 295	100
Pelem	3 905	4 106	8 011	95
Pojok	3 928	3 382	7 310	116
Tanggung	3 413	3 174	6 587	108
Jumlah	**28 182**	**27 541**	**55 723**	**102**

(Sumber: BPS Tulungagung 2017)[1]

Perekonomian dalam sebuah wilayah sangatlah berpengaruh bagi kelangsungan hidup masyarakatnya, karena dengan adanya perekonomian yang dihasilkan akan bisa membantu sedikit banyak kebutuhan yang dibutuhkan oleh keluarga. Di Kecamatan

[1] Badan Pusat Statistik Tulungagung 2017, http://tulungagungkab.bps.go.id diakses pada tanggal 6 Desember 2020

Campurdarat, masyarakatnya sangat beragam sekali dalam hal keadaan ekomi berdasarkan mata pencaharian sehari-harinya, diantaranya petani, buruh tani, PNS, pengrajin industry rumah tangga dan lain sebagainya. Jumlah dan keadaan ekomi penduduk Kecamatan Campurdarat berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.2

Keadaan Ekonomi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Pekerjaan	Jumlah
1	Petani	1257
2	Buruh Tani	214
3	Pegawai Negeri Sipil	93
4	Pengrajin industri rumah tangga	105
5	Pedagang keliling	13
6	Dokter	4
7	Bidan	10
8	Pensiunan TNI/POLRI	9
9	Dosen swasta	1
10	Guru swasta	35
11	Ibu Rumah Tangga	25
12	Tukang batu	56
13	Tukang cuci	2

14	Tukang cukur	5
15	Tukang jahit	5
16	Lain-lain	109
Jumlah		1.834

(Sumber: Profil Desa Gamping)[2]

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah jenis pekerjaan selain petani dan buruh tani, pengrajin industri rumah tangga sangatlah banyak, yaitu industri kerajinan batu marmer dan onyx.

Desa Gamping merupakan tempat awal berkembangnya pengrajin marmer dan onyx. Semula hampir seluruh warga Desa Gamping bekerja sebagai pengrajin marmer dan onyx, tetapi sekarang jumlahnya menurun drastis, sekitar lebih dari 200 pengusaha mermer dan onyx.

Sentra industri Marmer dan Onyx merupakan salah satu industri yang paling banyak menyerap tenaga kerja di Desa Gamping. Sepanjang jalan menuju pantai Popoh terdapat banyak sekali aneka souvenir, kap lampu, meja, jam, patung- patung dan sebagainya.

Desa Gamping adalah desa yang bertipe DIK (Desa Industri Kerajinan) karena sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai pengrajin marmer dan onyx. Kerajinan ini merupakan salah satu produk unggulan Kabupaten Tulungagung

[2] Melihat Data Profil Desa Gamping Pada tanggal 7 Desember 2020

yang bernilai dan bercita rasa tinggi yang di gemari para wisatawan bahkan telah menjadi komoditi ekspor.

Pada tahun 1961 warga Gamping banyak yang bekerja sebagai buruh pabrik di PT. IMIT (PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung). PT. IMIT merupakan perusahaan yang cukup ternama dan terbesar sampai sekarang di Desa Besole, Kecamatan Besuki. PT. IMIT merupakan pabrik yang menyediakan bahan baku marmer dan membuat produk dari marmer terbesar saat itu.[3]

Banyak karyawan yang disekolahkan ke Luar Negeri, disana mereka di ajari cara bubut (membuat suatu bentuk kerajinan). Setelah pulang ke Indonesia para karyawan banyak yang berusaha sendiri membuat usaha kerajinan yang akhirnya diminati masyarakat dan lama kelamaan ditiru oleh sebagian masyarakat desa Gamping sampai sekarang. Sekarang bukan hanya desa Gamping saja yang memproduksi marmer dan onyx tapi produksi marmer dan onyx sudah menyebar ke seluruh desa di Kecamatan Campurdarat.

2. Sejarah Berdirinya Industri Kerajinan Marmer dan Onix Campurdarat Tulungagung

Industri merupakan suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang

[3] Fitri Ayuni, *Konstruksi Sosial Penambang Marmer Mengenai Lingkungan "Industri Marmer Indonesia Tulungagung" di Desa Besole Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung*, SKRIPSI, Universitas Jember

memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Bahan-bahan industri diambil secara langsung maupun tidak langsung, kemudian diolah, sehingga mengahasilkan barang yang bernilai lebih bagi masyarakat. Hasil industri tidak hanya berupa barang, tetapi juga dalam bentuk jasa. Industri adalah salah satu kegiatan ekonomi manusia yang menghasilkan berbagai kebutuhan hidup manusia dari mulai makanan, minuman, pakaian, dan perlengkapan rumah tangga sampai perumahan dan kebutuhan lainnya. Selain menghasilkan keperluan hidup, industri juga merupakan nafkah sebagian penduduk.[4] Salah satunya yaitu Industri marmer yang kian hari semakin diminati oleh masyarakat mengenai keindahan dan kegunannya.

Indonesia merupakan industri pertambangan marmer terbesar, bahkan hampir di semua pulau yang ada di Indonesia mempunyai pertambangannya sendiri. Marmer dan onix kini hadir menjadi bahan produksi furnitur yang megah dan mempunyai nilai estetika serta tekstur dan warna yang menawan, membuat masyarakat menyukai marmer sampai sekarang. Batuan marmer memiliki berbagai macam dan jenis yang sangat beragam, mulai dari bentuk marmer yang simpel, sampai marmer yang berpenampilan warna-warni dengan banyak kristal-kristal yang terlihat. Hal ini

[4] Afrizal Fadhilah, *Pemanfataan Citra Quickbird Untuk Evaluasi Kesesuian Antara Lokasi Industri Dengan Rencana Tata Ruang Wilayah Tegallega,* Universitas Pendidikan Indonesia, 2013

menjadikan marmer sebagai salah satu bahan kontruksi dan tampilan dekorasi di setiap bangunannya.

Perkembangan marmer dan onix yang cukup pesat menjadikan banyak produsen memproduksi marmer dan onix dengan mengeluarkan produk baru seiring berkembangnya zaman. Pengolahan marmer dan onix menjadi sentra batu alam yang beragam, mulai dari patung, bahan bangunan, dan perabot-perabot rumah tangga. Hal ini menjadi peluang usaha untuk industri marmer dan onix untuk terus mengembangkan dan menginovasi produknya sesuai trend saat ini. Pelaku bisnis marmer dan onix harus mampu bersaing dengan sehat dengan selalu mempertahankan kualitas dan bahan baku yang digunakan, agar keberlangsungan usaha dalam mengembangankan industri marmer dan onix terus berjalan lancar.

Seperti halnya yang dilakukan oleh Pelaku Bisnis pada Industri Kerajinan Marmer dan Onix di Gamping Campurdarat Kabupaten Tulungagung yang mampu mengembangkan produk marmer dan onix menjadi produk yang banyak digemari oleh masyarakat. Pada dasarnya wilayah Gamping Campurdarat tersusun atas batuan kapur dan tanah kering, dimana banyak para pekerja beralih peran sebagai pengarajin batu marmer dan onix. Hal ini terus berkembang secara turun-temurun sekitar tahun 1990-an, dimana warga Desa Gamping sudah mulai merintis pengerjaan batu

marmer yang sebelumnya dikerjakan dengan cara tradisional menjadi pengolahan dengan alat yang cukup modern. Hasil pengerjaannya semakin halus dan memiliki nilai lebih. Bentuknya yang beragam dan menarik, membuat sejumlah kalangan masyarakat desa Gamping Campurdarat Tulungagung mengembangkan batu marmer dan onix menjadi sebuah industri kerajinan yang hasilnya tidak hanya diminati oleh pasar dalam negeri, melainkan sudah menembus pasar luar negeri.

B. Temuan Data

1. Manajemen Pemasaran Dalam Mengembangkan Industri Kerajinan Marmer dan Onix di Gamping Campurdarat Tulungagung

Temuan data akan memberikan dan memaparkan gambaran dari pengumpulan data yang diperoleh dari lapangan yang akan membahas mengenai analisis manajemen pemasaran dalam mengembangkan kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung.

Manajemen pemasaran merupakan suatu proses perencanaan, pengendalian, pelaksanakan serta pengawasan yang didalamnya bertujuan untuk mencapai hasil yang diinginkan pada pasar yang dituju, sehingga tercipta pencapaian tujuan perusahaan atau organisasi secara efektif juga efisien. Dalam hal ini manajemen pemasaran memiliki cakupan yang luas dan dapat bergerak karena

adanya unsur pemasaran didalamnya. Unsur pemasaran merupakan komponen dalam pemasaran yang digunakan sebuah perusahaan bisnis untuk menjual produk atau jasa yang dihasilkan kepada konsumen. Inti dari pemasarannya sendiri yaitu, 4P Produk (Product), Harga (Price), Promosi (Promotion), Tempat (Place), yang dari keempat unsur pemasaran ini bisa menentukan kesuksesan penjualan produk atau jasa dari sebuah bisnis. Seperti yang dijelaskan sebelumnya, manajemen pemasaran mencakup semua kegiatan yang berada dalam suatu bisnis termasuk dalam membahas pemasaran pada industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung.

a. Planning (Perencanaan)

Planning dimaksudkan sebagai suatu patokan yang menjadi dasar suatu perusahaan dalam membuat strategi agar tercapainya sebuah tujuan. Perencanaan dirancang untuk mencapai efisiensi dalam kegiatan perusahaan. Dalam hal ini perencanaan pada industri marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung telah menerapkan pemasaran yang tersusun atas 4 (empat) unsur pemasaran didalamnya yaitu product, price, place, promotion dengan tepat.

1) Produk (Product)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat diperjual belikan dengan bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan keinginan serta kebutuhan konsumen yang membelinya. Dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung terdapat perencanaan terhadap pengembangan pengolahan produk mulai dari menambah produk baru hingga tampilan yang menarik. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*untuk produk baru ya selalu ada mbak setiap tahunnya. Apalagi sekarang mengikuti zaman yang terus berkembang, lalu penambahan inovasi juga diluncurkan dari para pengrajin juga saya sebagai pemilik untuk memberikan kesan tidak bosan. Ada juga yang mengikuti pesanan dari konsumen, kadang beberapa konsumen ingin dibuatkan model kerajinan sesuai keinginan.*"[5]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"saya selalu menerapkan perencanaan terbaik untuk produk marmer dan onix yang saya buat mbak Apalagi mengenai bentuk produk yang harus dilakukan perubahan mbak. Saya selaku pemilik industri selalu memunculkan produk baru yang sejalan dengan tren masa kini.*

[5] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

> *Soalnya dengan menampilkan produk baru bisa memperluas pangsa pasar dan ya sampai sekarang industri yang saya kelola terus berkembang dengan baik."*[6]

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"jadi untuk produk baru memang harus ada mbak. Karena itu, mempengaruhi tingkat beli konsumen. Menurut saya dengan penambahan produk baru diharapkan dapat menyasar pangsa pasar yang lebih luas daripada sebelumnya dan nantinya masyarakat akan mudah memilih produk yang disediakan, juga supaya tidak bosan dengan produk yang hanya itu-itu saja."*[7]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan di industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"untuk tampilan pada produk baru memang diadakan mbak, karena dari perusahaan sendiri juga menuntut adanya inovasi dan pembuatan ide pada produk marmer dan onix untuk terus mengikuti trend saat ini serta tidak boleh melewati kesempatan yang ada. Juga dimaksudkan untuk selalu mampu bersaing dengan perusahaan yang lain."*[8]

---

[6] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[7] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[8] Wawancara dengan Karyawan di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Dari pernyataan beberapa wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya rencana dalam memunculkan tampilan pada produk baru pada industri kerajinan marmer dan onix di Gamping maka akan meningkatkan pangsa pasar yang lebih banyak dan dapat menarik minat pembeli dari pelanggan serta perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan yang lain.

2) Harga (Price)

Dalam suatu bisnis harga memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli dari produsen ke tangan konsumen. Melalui penetapan harga akan terlihat kelayakan produk dari nilai ekonomisnya. Dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung ini memberikan peningkatan harga untuk setiap produk marmer dan onix pada setiap tahunnya. Penetapan harga ini bertujuan untuk mengembangkan dan memperluas target pemasaran.

Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*peningkatan harga selalu ada ya mbak. Karena, dari bahan baku juga naik setiap tahunnya. Dari pekerja saja juga naik, soalnya kalau tidak meningkatkan harga kita tidak bisa bersaing dengan yang lain. Perlu diketahui mbak, peningkatan harga akan membawa pada perubahan dan kulaitas yang baik. Jadi nanti konsumen akan merasa bahwa kenaikan harga tersebut merupakan hal yang wajar dan baik.*"[9]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*setiap tahunnya selalu ada perubahan harga mbak, itu semua tergantung bahan baku yang kadang juga selalu naik untuk setiap tahunnya. Hal ini dilakukan untuk selalu dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan industri lain mbak.*"[10]

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*dalam masalah peningkatan harga tentunya ada mbak. Otomatis hal itu dilakukan dalam sebuah industri untuk selalu berkembang. Biasanya peningkatan harga berkaitan dengan masalah bahan baku yang naik dari setiap tahunnya.*"[11]

---

[9] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[10] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[11] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan di industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"kalau mengenai peningkatan harga ada mbak, dari perusahaan sendiri memang sudah menetapkan perencanaan dari harga jual produknya dengan tepat. Hal ini dimaksudkan untuk meminimalisir adanya kerugian dari perusahaan."*[12]

Dari pernyataan beberapa wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa, industri kerajinan marmer dan onix di Gamping terkait dengan peningkatkan harga memang harus dilakukan untuk meminimalisir kerugian dan selalu menjaga keberlangsungan sebuah usaha tetap stabil dan konsisten. Dan harga juga mengikuti pasaran agar perusahaan bisa selalu bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang lain.

3) Promosi (Promotion)

Promosi dalam hal ini dilakukan untuk meningkatkan jumlah permintaan dari jumlah produk baik barang maupun jasa. Promosi didasarkan atas usaha untuk menginformasikan dan mempengaruhi konsumen agar tertarik untuk

[12] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, Pada tanggal 14 November 2020

melakukan pembelian. Dalam hal ini sama seperti indutsri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung yang menerapkan promosi berdasarkan beberapa media periklanan yang tersebar. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*kalau sekarang penerapannya lebih banyak ke media internet yang digunakan dan tentunya tidak ribet mbak. Saya lebih menjamin mempromosikan melalui internet dengan mempunyai website sendiri. Karena, kalau hanya membuka toko saja tidak memungkinkan produk itu dibeli. Makanya dengan bantuan promosi media internet jadi mudah mengakses beragam produk, berbeda dengan ada yang di showroom dengan produk yang sedikit dan hanya sebagian saja.*"[13]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*dalam proses promosi saya menerapkan keduanya mbak, media cetak dan media internet. Ini saya lakukan supaya sama-sama seimbang antara promosi yang berjalan menggunakan media cetak dan dengan promosi melalui internet. Tapi media promosinya lebih banyak ke internet, seperti melalui facebook. Jadi hasilnya pun juga lumayan, ada yang pesanan sampai luar Jawa juga seperti Kalimantan dan sebagian dari luar negeri juga ada.*"[14]

---

[13] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, Pada tanggal 10 November 2020

[14] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, Pada tanggal 11 November 2020

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*mengenai masalah promosi yang sekarang, saya cenderung menerapkan ke media internet mbak. Menurut saya pengaksesannya yang mudah dan juga gampang, pastinya orang-orang banyak pesan melalui online dan nanti langsung dikirim sesuai pesanan konsumen. Tetapi, showroom juga tetap buka mbak, karena ada beberapa konsumen yang biasanya ada langsung beli di tempat untuk melihat langsung berbagai model serta produk marmer dan onix yang ingin dibeli.*"[15]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan di industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"keduanya sama-sama dijalankan sebenarnya mbak, tapi berhubung sekarang media cetak mmebutuhkan biaya yang tidak sedikit akhirnya kebanyakan di media online"*[16]

Dari pernyataan beberapa wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, promosi pada industri kerajinan marmer dan onix di Gamping kebanyakan dilakukan dengan menerapkan media

[15] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[16] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, Pada tanggal 14 November 2020

internet. Dengan cara mempromosikan lewat online, banyak peningkatan untuk segi volume penjualan, juga pengaksesannya yang lebih mudah dan lebih cepat diterima oleh masyarakat pada era digital seperti ini.

4) Tempat (Place)

Dalam sebuah industri dilakukan banyak pertimbangan untuk menentukan perluasan wilayah tempat dimana industri tersebut berada. Apalagi dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, perluasan tempat ini sangat mendukung untuk berjalannya sebuah industri menjadi berkembang luas, agar suatu industri dapat berjalan dengan lancar serta menghasilkan laba yang maksimal. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri, mengatakan bahwa:

> "*rencana memperluas lokasinya pasti ada mbak, banyak juga dari pelanggan yang kasih masukkan untuk membuka cabang. Tapi untuk beberapa tahun ke depan saya masih fokuskan di Gamping dulu. Saya menginginkan industri marmer dan onix yang saya kelola dikembangkan di sekitar Gamping dulu. Kalau nanti sudah memenuhi perkiraan sasaran, akan saya perluas di berbagai daerah tidak terkecuali sampai luar pulau jawa.*"[17]

[17] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*memperluas lokasi pemasaran sudah masuk rencana awal saya mbak, saat merintis industri marmer dan onix ini. Tapi kemungkinan untuk tahun depan saya sudah membuka cabang baru yang bisa di kunjungi di wilayah Gamping dan sekitarnya. Tempatnya juga strategis, jadi mudah untuk dicari.*"[18]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*untuk memasarkan produk dengan memperluas lokasi pasti ada mbak. Jangkauan pemasaran nantinya lebih banyak dan mudah dicari oleh konsumen. Untuk sekarang saya masih menjalankan di sekitar Gamping saja. Kalau sudah ada dana nanti saya akan memperluas di beberapa tempat yang sudah saya rencanakan.*"[19]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"sepertinya ada ya mbak, untuk perluasan lokasi sendiri kemungkinan melihat dari adanya pemantauan perkembangan industri marmer dan onix

---

[18] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[19] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

dulu, kalo memang perlu ditingkatkan ya pasti ada perluasan lokasi."[20]

Dari pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait tempat untuk saluran distribusi industri kerajinan marmer dan onix di Gamping yang utama bahwa, perencanaan untuk penerapan perluasan lokasi tidak semua dilakukan oleh pemilik industri melainkan dilihat dulu dari perkembangan usaha yang dijalankan, jika semakin membaik, maka perluasan lokasi dapat dijalankan agar pengembangkan tingkat penjualan kerajinan marmer dan onix semakin meningkat.

b. Organizing (Pengorganisasian)

Organizing adalah proses penyusunan pada suatu perusahaan atau organisasi untuk melengkapi rencana-rencana awal yang telah dibuat dengan susunan pelaksanaannya. Pentingnya menjalankan organizing menjadikan semua kegiatan menjadi mudah dijalankan. Jadi, pengorganisasian antar pembagian tugas sesama pekerja menjadi lebih terstruktur. Dalam hal ini pengorganisasian pada industri marmer dan onix di

[20] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Gamping Campuurdarat Tulungagung telah menerapkan unsur pemasaran yang tersusun atas 4 (empat) unsur pemasaran didalamnya, yaitu product, price, place, promotion dengan tepat.

1) Produk (Product)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat diperjual belikan dengan bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen yang membelinya. Dalam industri kerajinan marmer dan onix terdapat para pekerja yang dibutuhkan untuk memproduksi dan mengolah kerajinan marmer dan onix sesuai permintaan konsumen yang diinginkan. Masing-masing pekerja akan ditempatkan pada bagian yang berbeda sesuai. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*saya ada pekerja sekitar 7 orang mbak, di bagian penggergajian ada 3 orang dan bagian bubutan ada 4 orang. Tenaga yang dibutuhkan memang tidak banyak mbak, hanya yang berpengalaman dan ahli dalam bidangnya saja. Setiap pekerja ada bagian masing-masing, para tenaga kerja memulai dari proses awal sampai akhir*."[21]

[21] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

Sedangkan Bapak Ilyas selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*pekerja dalam industri yang saya kelola kurang lebih ada 9 orang mbak, yang masing-masing dibagi mulai dari pemotongan bahan baku, perakitan dan terakhir finishing. Pekerjanya saya ambil dari sekitar wilayah sini saja, yang memiliki keahlian dari proses awal sampai akhir.*"[22]

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Didik selaku anak pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*dalam industri saya ada sekitar 10 orang pekerja mbak, mulai dari bagian pekerja untuk pemotongan, pemahatan hingga pemembentukan marmer menjadi bentuk yang diinginkan. Para karyawan masuk pada jam kerja yang telah ditentukan, dengan dipengaruhi banyaknya suatu pesanan. Jika banyak pesanan maka para pekerja diperbolehkan lembur sampai malam hari.*"[23]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"untuk pekerja sekitar 7 sampai 8 orang mbak, tergantung bagian pekerja masing-masing yang sudah ditentukan oleh pemilik industri. Semua sudah dibagi sesuai tugas yang dikerjakannya"*[24]

---

[22] Wawancara denagn Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[23] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[24] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Dari pernyataan wawancara diatas dapat disumpulkan terkait tenaga kerja yang dibutuhkan untuk memproduksi kerajinan marmer dan onix di Gamping yaitu memakai tenaga kerja tetap. Dengan menetapkan para tenaga kerja untuk bekerja sesuai jadwal yang telah ditetapkan pemilik industri. Peran tenaga kerja dalam proses industri kerajinan marmer dan onix berpengaruh penting dalam berlangsungnya usaha, apalagi kegiatannya tidak semua menggunakan mesin, melainkan sebagian masih dilakukan oleh tenaga kerja manusia.

2) Harga (Price)

Harga dalam suatu bisnis memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli dari produsen ke tangan konsumen. Harga dapat berubah sewaktu-waktu tergantung dengan faktor yang terjadi, seperti tinggi rendahnya biaya produksi. Hal ini memungkinkan para pekerja dibagian keuangan harus mengelola perubahan harga setiap waktu. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*sebenarnya tidak ada tim khusus untuk mengelola di bagian keuangan mbak, pengelolaan langsung dari saya sendiri selaku pemilik industri. Pengelolaan perubahan harga dilakukan dengan penyusunan setiap bulannya. Dengan merinci setiap harga yang kadang naik. Adapun faktor yang bisa dilihat dari perubahan tersebut seperti saat harga dari bahan baku naik mbak, dimana hal ini sangat rentan terjadi*."[25]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*berhubung bagian keuangan dari saya sendiri ya mbak, cara mengelolanya dengan terus memantau perubahan harga tersebut dari waktu ke waktu, maksusdnya dengan selalu menerapkan pengelolaan bisnis yang baik mbak. Selalu memperhatikan volume penjualan yang dibuat setelah adanya perubahan harga. Lalu tentang faktor yang mempengaruhi, seperti naiknya bahan baku mbak*."[26]

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"pengelolaan harga dilakukan dengan melihat adanya kenaikan yang berlebih dari segi harga ataupun faktor yang lain seperti nainya harga bahan baku pada industri pada tiap-tiap periode tertentu mbak."*[27]

---

[25] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[26] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilkk industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[27] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

Hal yang sama disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"biasanya tim keuangan langsung dari pemiliknya sendiri mbak, dengan selalu melihat laju atau tinggi rendahnya harga marmer dan onix yang kadang tidak stabil. Jadi itu memudahkan dalam mengelola keseluruhan harga untuk tiap akhir bulan."*[28]

Dari pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait pengelolaan perubahan pada harga di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa, pengelolaan pada harga tidak semua dilakukan tim keuangan melainkan ada yang langsung dari pemiliknya sendiri. Pengelolaan harga digunakan mengatasi tidak adanya kendala di akhir proses perhitungan. Pengelolaan lebih banyak dilakukan pada akhir bulan dengan selalu menerapkan penyusunan yang baik. Dan dari kebanyakan faktor yang mempengaruhinya adalah pada bahan baku yang cukup rentan harganya selalu naik.

3) Promosi (Promotion)

[28] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Promosi dalam hal dilakukan untuk meningkatkan jumlah permintaan dan jumlah produk baik barang ataupun jasa. Promosi didasarkan atas usaha untuk menginformasikan dan mempengaruhi konsumen agar tertarik untuk melakukan pembelian. Untuk melakukan promosi, pada industri kerajinan marmer dan onix akan terdapat pekerja bagian khusus yang mempromosikan baik melalui online maupun secara offline. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*di bagian promosi ada mbak, bagian yang offline saya tempatkan di showroom tempat menjajarkan produk yang bertugas mempromosikan dari konsumen ke konsumen yang lain. Kalau dalam promosi lewat online langsung dari saya sendiri yang mengelola. Tetapi, baik offline maupun online tujuannya tetap sama dengan memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen.*"[29]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*kalau pekerja khusus dibagian promosi tidak ada mbak, bagian promosi langsung dari saya dan anak saya yang membantu dalam mempromosikannya. Promosi dilakukan dari*

[29] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

orang ke orang sampai media internet dengan layanan yang mudah dan bagus untuk dijadikan media pemasaran yang efektif."[30]

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"untuk bagian offline memang ada mbak, dilakukan pemasaran secara langsung dalam artian berhadapan langsung dengan calon pelanggan. Sedangkan untuk online langsung dari saya selaku pemilik dengan mempromosikan lewat sosial media."[31]

Hal ini juga disampaikan oleh karyawan dari pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"*pekerja dibagian promosi ada mbak, tugasnya ya bertanggung jawab untuk mempromosikan produk dari industri marmer dan onix ini. Promosi yang dilakukan ya seperti ada yang lewat offline juga lewat online mbak, yang sangat banyak digemari oleh kalangan masyarakat..*"[32]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait pekerja di bagian promosi di industri kerajinan marmer dan onix di

[30] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[31] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[32] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Gamping bahwa, tidak semua ada pekerja khusus untuk bagian promosi, baik secara offline maupun online pada tugas masing-masing pekerja. Peran para pekerja dilakukan dengan penuh tanggung jawab mengenai produk yang dipromosikannya. Dalam kegiatan promosi lebih banyak dilakukan menggunakan online. Hal ini banyak digemari masyarakat dan lebih membantu meningkatkan penjualan produk marmer dan onix.

4) Tempat (Place)

Tempat merupakan suatu lokasi pengelolaan yang paling penting dalam sebuah industri. Dengan menggunakan tempat, suatu industri akan lebih mudah menyediakan berbagai produk didalamnya. Termasuk menyediakan ruang khsusus untuk pertemuan antar pemilik usaha dan juga para pekerja untuk melakukan musyawarah mengenai keberlangsungan industri marmer dan onix di Gamping Campurdarat ini, yang menyangkut proses selama produksi berlangsung. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*untuk ruang khusus tidak ada mbak, kalau mengenai masalah pertemuan, para pekerja selalu lapor langsung ke saya mengenai adanya masalah atau kendala mengenai marmer dan onix. Jadi, hampir tiap hari saya selalu kesana untuk memantau mengenai proses industrinya berlangsung.*"[33]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*tidak ada ruang khusus mbak, untuk masalah pertemuan antara saya dengan para pekerja itu dilakukan setiap hari, waktu saya mengunjungi tempat industri. Kadang-kadang saya adakan musyawarah bersama saat waktu luang, ya sekedar menanyakan ada masalah tidaknya mengenai adanya pesanan atau yang lain dan itu langsung dibicarakan kepada saya selaku pemilik industri.*"[34]

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"untuk tempat khususnya memang tidak ada mbak. Hampir setiap hari saya kesana, untuk pertemuannya dengan para pekerja dilakukan secara langsung saat adanya pesanan banyak atau ada kendala saja."*[35]

---

[33] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[34] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[35] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"pertemuan secara khusus memang jarang dilakukan mbak, dan tidak ada tempat secara formal juga. Melainkan hanya sebatas bercakap-cakap secara langsung untuk membicarakan terkait masalah dalam industri kerajinan marmer dan onix."*[36]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait tempat untuk pertemuan para tenaga kerja di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa, untuk tempat khusus memang tidak ada, melainkan adanya pertemuan antara pekerja dan pemilik industri dijalankannya dilakukan saat banyak pesanan dan ada atau tidaknya kendala atau masalah yang sedang terjadi.

c. Actuating (Pelaksanakan)

Dalam hal ini actuating berperan sebagai pengarah dalam pelaksanakan suatu industri, dimana perencanaan dan pengorganisasian berada dalam satu komponen untuk mewujudkan tujuan. Pengarahan dilakukan oleh pemilik industri marmer dan onix di Gamping kepada bawahannya

[36] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

dalam memberikan tugas yang dijalankan. Usaha sebaik mungkin dijalankan agar pengarahan dapat berjalan dengan baik dan optimal. Dalam hal ini pengorganisasian pada industri marmer dan onix di Gamping Campuurdarat Tulungagung telah menerapkan pemasaran yang tersusun atas 4 (empat) unsur pemasaran didalamnya, yaitu product, price, place, promotion dengan tepat.

1) Produk (Product)

Produk diartikan sebagai barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Apalagi dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping memberikan beragam produk marmer dengan batu alam berbeda serta onix yang berkualitas. Produk yang dipasarkan sangat beragam mulai dari patung hingga hiasan untuk rumah. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*produk yang diberikan sangat beragam, kebanyakan untuk interior rumah tangga mbak. Untuk hotel dan perumahan sangat banyak dipesan, seperti bak mandi, marmer lantai dan aneka produk kerajinan batu hiasan. Kadang juga menyesuaikan permintaan konsumen*

sesuai pesanan dengan berbagai macam bentuk model dan ukuran."[37]

Sedangkan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"*produknya bermacam-macam mbak, tapi lebih banyak ke interior rumah dan kamar mandi, seperti wastafel batu alam, perlengkapan kamar mandi dan papan nama. Berbagai macam model dan corak tersedia dengan hiasan-hiasan yang indah pada produk marmer dan onix. Tidak hanya model batu alam tipe marmer, melainkan ada juga granit dan lain-lain.*"[38]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"*banyak produk beragam yang dihasilkan mulai dari perlengkapan interior rumah bagi konsumen yang ingin merenovasi rumah atau kantor dengan desain yang bergaya artistik mbak, hingga perlengkapan kamar mandi di hotel-hotel seperti marmer lantai dan wastafel.. Kebanyakan mengikuti selera masing-masing konsumen mbak, dengan tetap mengedapankan aspek keindahan dari marmer dan onix sendiri.*"[39]

---

[37] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[38] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[39] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"dari industri kerajinan marmer dan onix sendiri sangat beragam produk yang ditawarkan ke konsumen. Mulai interior rumah tangga dan sejenisnya, dari pemilik industri selalu mengarahkan untuk menciptakan produk yang beragam supaya banyak diminati konsumen."*[40]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait produk yang dipasarkan di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa, tidak sedikit produk marmer dan onix yang dipasarkan sesuai model dan jenis batu alam untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Beragam produk diberikan di industri kerajinan marmer dan onix yang tersedia seperti interior rumah tangga dan hiasan dinding yang mempunyai nilai keindahan tersendiri. Diharapakan dengan adanya produk yang beragam konsumen bisa memilih sesuai keinginannya.

2) Harga (Price)

[40] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Harga dalam suatu bisnis memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jul beli dari produsen ke konsumen. Model sistem pembayaran yang beragam banyak ditawarkan kepada konsumen untuk memudahkan dalam proses membelinya. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*sistem pembayarannya dibagi menjadi dua bagian mbak, pembayaran pertama diberikan sebagai uang muka sebesar 50% dengan maksud produk sudah masuk proses pesanan dan pembayaran terakhir diberikan saat pelunasan dengan pesanan yang sudah jadi yang akan dikirim setelah proses transaksinya berhasil dilakukan.*"[41]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*mengenai sistem pembayaran disesuaikan pada tempat atau kota tujuannya mbak. Sistem pembayaran bisa dilakukan tunai dengan pembelian langsung di toko dan ada proses pemesanan dengan sistem harus dilakukan pembayaran dengan uang muka terlebih dahulu sebesar 30% dari produk yang dipesan, sisanya menunggu kalau produk sudah jadi dan siap dikirim.*"[42]

---

[41] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[42] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik indsutri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"untuk sistem pembayarannya menggunakan sistem langsung dan tidak langsung mbak. Untuk sistem langsungnya dilakukan secara langsung ditempat dengan pembayaran tunai, dan untuk sistem tidak langsungnya pembayaran dilakukan bertahap, yang pertama untuk uang muka dan yang terakhir untuk pelunasan produk sudah siap dikirim. Biasanya sistem tidak langsung ini untuk pesanan yang banyak."[43]

Hal ini juga disampaikan oleh Karyawan di industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"*sistem pembayaran ada dua metode yang bisa dilakukan mbak, dengan langsung tunai di toko dan tidak langsung seperti adanya proses pemesanan yang banyak nanti ada uang mukanya, sebagai awal bahwa produk resmi dipesan dan pelunasannya setelah produk jadi. Produk marmer dan onix yang melalui proses pemesanan terlebih dahulu biasanya dilakukan dengan pesanan langsung banyak, tidak hanya satu atau dua barang saja.*"[44]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait pelaksanakan harga pada

[43] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[44] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

sistem pembayaran di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa, mereka menjadikan pembayaran yang paling utama dengan menggunakan dua metode yang digunakan, secara langsung maupun tidak langsung. Hal ini disesuaikan dengan tempat atau kota tujuan. Adanya sistem pembayaran memudahkan para konsumen untuk bertransaksi dengan efektif dan efisien.

3) Promosi (Promotion)

Banyak berbagai upaya dilakukan untuk memasarkan produk melalui promosi. Promosi dilakukan untuk memperkenalkan atau menawarkan suatu produk dengan tujuan menarik minat pembeli untuk membelinya. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*untuk saat ini saya lebih banyak mempromosikan lewat media online mbak. Dengan mengupload berbagai produk marmer di website dan juga ada beberapa inovasi dilakukan untuk mengenalkan produk marmer dan onix supaya bisa dikenal banyak orang. Lewat media internet memudahkan orang menggunakannya mbak, apalagi zaman yang sudah modern seperti ini jadi lebih leluasa untuk memasarkan produk sehingga apa yang*

ditawarkan memiliki peluang besar untuk terjual."[45]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"*tentunya dengan terus memperkenalkan produk-produk baru mbak, sekarang bisa melalui media online dan alhamdulillah mengembangkan industri menjadi lebih mudah. Akan tetapi showroom juga tetap buka mbak, dengan menempatkan showroom pada tempat-tempat yang strategis. Lalu melakukan kerja sama dengan pengusaha atau rekan bisnis dalam pemasangan iklan. Seperti mengirimkan penawaran produk kepada para pelanggan dan juga memberikan potongan harga pada konsumen yang sudah berlangganan. Dengan hal ini penjualan akan bisa lebih tinggi dengan target sasaran yang mudah dijangkau.*"[46]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"*upayanya ya terus mempromosikan produk-produk marmer dan onix dan lagi tidak pantang menyerah mbak. Memang banyak pasang surutnya dalam mengelola suatu industri, tapi tetap dijalani. Pemasaran produk yang saya lakukan tidak hanya melalui penjualan langsung di toko mbak, tetapi sekarang sudah mulai merambah lewat internet. Jadi, berbagai macam produk bisa dipasarkan dengan mudah melalui internet yang berisi gambaran produk-produk yang akan dijual.*"[47]

---

[45] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[46] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[47] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"salah satu upaya promosi yang dilakukan di perusahaan ya dengan tetap memberikan pelayanan yang terbaik mbak serta menguasai produk sehingga konsumen percaya dan mau membeli produknya"[48]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait upaya promosi di industri kerajinan marmer dan onix di gamping bahwa, dengan adanya era digital seperti sekarang memudahkan pemilik industri dalam mengelola dan mempromosikan hasil produknya lebih leluasa. Mereka menggunakan bantuan media sosial untuk menjajarkan produknya, dan tetap memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen. Sebagai salah satu upaya promosi agar dapat meningkatkan penjualan dan peluang pasar yang ditawarkan untuk terjual.

4) Tempat (Place)

[48] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Tempat dijadikan lokasi paling strategis untuk memasarkan suatu produk yang akan dijualkannya. Dalam industri kerajinan marmer dan onix d Gamping ini menempatkan tempat sasaran yang strategis, dimana nantinya dapat menentukan kelangsungan industri. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "sasarannya *banyak di wilayah Gamping, ada juga untuk luar Jawa Kebanyakan dari mereka pesan banyak dan nanti dijual lagi, ada juga yang dengan kita menjajarkan produk di showroom, sasarannya menengah ke atas, seperti perusahaan, hotel dan rumah tangga. Tapi kebanyakan banyak yang langsung datang ke showroom mbak, karena biasanya setiap konsumen memiliki keinginan dan pola pikir berbeda terkait sebuah produk yang akan dipilihnya.*"[49]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*mengenai tempat sasaran yang utama, saya tetap berjualan langsung di showroom mbak dan langsung bertatap muka dengan konsumen. Intinya tempat sasaran yang tepat terletak pada tempatnya yang strategis juga mbak, apalagi di pinggir jalan raya yang pastinya mudah dicari dan dijangkau oleh banyak konsumen.*"[50]

---

[49] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilk industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[50] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*kalau mengenai tempat sasarannya ya di sekitar Gamping Campurdarat saja mbak dan ada beberapa yang dipasarkan ke luar jawa. Ada juga yang melalui pameran mbak, dengan banyak target sasaran disana. Pemasaran secara langsungnya biasanya dengan terus melakukan promosi yang baik dan tepat agar terus diminati konsumen.*"[51]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"tempat sasarannya kebanyakan di Gamping mbak, karena untuk lokasinya yang cukup strategis dan memudahkan konsumen untuk mengaksesnya, jadi lebih banyak orang mengetahuinya."*[52]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait tempat untuk saluran distribusi di industri kerajianan marmer dan onix di Gamping bahwa, tempat sasarannya banyak di wilayah Gamping karena mudah dicari konsumen dengan lokasi yang strategis dan memadai. Dengan adanya pelaksanaan yang tepat untuk saluran distribusi akan

---

[51] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[52] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

membawa produk marmer terus diminati konsumen lebih banyak.

d. Controlling (Mengendalikan)

Controlling dilakukan melalui sistem pengawasan yang sudah ditetapkan. Dengan adanya pengawasan dimaksudkan untuk mengawasi dan mengetahui kegiatan-kegiatan perusahaan atau organisasi pelaksanakannya sejalan dengan tujuan yang ditetapkan. Apalagi dalam industri marmer dan onix di Gamping, manajer harus mengevaluasi seberapa baik organisasi maupun perusahaan dalam mencapai tujuan dan mengambil langkah korektif yang diperlukan dalam menjaga dan meningkatkan kinerja organisasi. Dalam hal ini pengendalian pada industri marmer dan onix di Gamping Campuurdarat Tulungagung telah menerapkan pemasaran yang tersusun atas 4 (empat) unsur pemasaran didalamnya, yaitu product, price, place, promotion dengan tepat.

1) Produk (Product)

Berbagai macam produk marmer dan onix di Gamping tersedia untuk memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Dengan jumlah barang produksi yang banyak, dilakukan adanya pengawasan dan pengontrolan pada jumlah

barang yang diproduksi. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*saya lakukan pengecekan dan pengawasan di tempat industri langsung mbak, saat sebelum produk dimasukkan ke dalam showroom. Pengecekan dilakukan dengan memberi kode, agar dapat diketahui ada atau tidaknya barang yang dicatat dalam proses pemasukkan produk ke showroom. Pengecekan pada produk itu penting mbak, kadang untuk melihat ada kecacatan atau tidaknya setelah proses produksi.*"[53]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*dengan melakukan pengawasan setiap produk selesai dibuat dan saat produk tiba di showroom mbak. Soalnya di industri saya yang dibuat langsung banyak, saya juga memisahkan antara stock produk baru dan stock produk lama. Itu akan mempermudah saya dalam menghitung jumlah stock produk lama yang terjual dan belum terjualnya.*"[54]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*kalau saya dengan membuat perkiraan persedian stock produk mbak, yang berupa jumlah persediaan yang ada dalam gudang maupun di showroom yang dibutuhkan dalam*

[53] Wawancaara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[54] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

per periode. Nantinya dihitung per produk yang sama, lalu nanti tinggal mencatatnya mana saja produk yang sudah masuk."[55]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"dilakukannya dengan pengawasan dan pengecekan rutin setiap kali barang jadi masuk mbak, dengan hal ini pelaksanaan dalam mengontrol barang dapat berjalan dengan maksimal."[56]

Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan terkait pengontrolan dan pengawasan produk di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa, pengawasan dan pengecekan penting dilakukan untuk mengontrol jumlah barang yang diproduksi dan keluar masuknya produk yang dihasilkan. Melalui berbagai upaya seperti pengecekan pada produksi baru dan produksi lama, yang akan memudahkan mereka dalam proses perhitunganya.

2) Harga (Price)

[55] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[56] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Harga diluncurkan sebagai penetapan pembayaran pada suatu produk industri kerajinan marmer dan onix, jadi dalam hal ini banyak adanya pengontrolan dan pengawasan yang telah ditetapkan dibagian keuangan dalam melakukan pendanaan hasil penjualan produk. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*saya lakukan dengan pembukuan tiap bulan mbak, antara pengeluaran dan pemasukkan. Dengan ini saya lebih mudah mencatat keluarnya uang setiap hari.*"[57]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> "*saya terjun langsung ke tempat industri mbak, untuk memastikan dan mengontrol tinggi atau rendahnya penjualan produk per bulannya. Lalu merekapnya dalam satu buku khusus keuangan, jadi lebih mudah dan terperinci.*"[58]

Hal yang serupa juga diungkapkan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"pendanaan hasil penjualan produk biasanya dilakukan akhir bulan mbak, dengan tiap-tiap

[57] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilk industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 Novemver 2020

[58] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

perincian dibuku keuangan. Ini untuk memastikan agar pengontrolan pada harga selalu bisa efektif dan efisien."[59]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kebanyakan dari perusahaan langsung dilakukan pembukuan mbak, supaya tetap terperinci dan tidak bingung dalam penghitungan proses akhirnya. Jadi pendanaan hasil penjualan produk bisa dihitung secara tepat dan mudah."[60]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait pengawasan pada harga di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa, pengawasan penting dilakukan dalam mengatur pendanaan hasil penjualan produk. pendanaan hasil penjualan produk dilakukan dengan pembukuan dibuku keungan secara rinci. Hal ini memudahkan mereka dalam mengatur pengeluaran dan pemasukkan setiap bulannya.

3) Promosi (Promotion)

Promosi dilakukan untuk meningkatkan jumlah permintaan dari produk baik barang maupun jasa.

---

[59] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[60] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

Dalam melakukan promosi harus dilakukan adanya strategi dalam mengontrol insight atau jangkauan supaya lebih mudah menjalankannya. Hal ini disampaikan oleh Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"memang dilakukan strategi untuk memberikan penjelasan seberapa jauh promosi itu berlangsung mbak, dengan meyakinkan pembeli mengenai kualitas produk yang kita tawarkan, maksudnya memberikan pemahaman secara langsung kepada konsumen mbak bahwa produk yang dijualkan memang bagus dan layak untuk dipasarkan. Ya dijelaskan seperti apa keunggulan dari batu marmer sendiri, misalnya produk dari marmer bisa memberikan nuansa yang sejuk, memiliki kilau dan kilap alami untuk bisa digunakan dalam interior rumah."*[61]

Sedangkan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"iya mbak memang benar, salah satunya adalah dengan melakukan pengenalan produk melalui media sosial mbak, seperti pembuatan website mengenai produk yang akan dipasarkan. Dengan media promosi lewat media sosial nantinya produk akan dapat terkontrol dengan jelas mbak, dan bisa mendapatkan data yang terukur dalam waktu*

[61] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

yang cepat mengenai jangkauan serta efektifitasnya."[62]

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dna onix, mengatakan bahwa:

"banyak berbagai upaya dilakukan, salah satunya ya dengan memperkenalkan lewat media online mbak, dengan pemasaran melalui online bisa menjangkau lebih banyak orang terutama sampai luar kota juga, dan juga dengan memberikan kepercayan kepada konsumen mengenai produk yang dijual memang layak."[63]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"dari perusahaan memang dilakukan pengontrolan terkait jangkauan saat promosi mbak, ya dengan terus memperluas jangkauan seperti tidak hanya membuka showroom saja melainkan sudah merambah ke media internet yang cangkupannya sangat luas. Dengan ini bisa bebas menawarkan dan memberi tahu produk andalan yang dikelola."[64]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait promosi di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa,

---

[62] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[63] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[64] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggak 14 November 2020

upaya strategi dalam mengontrol jangkauan saat promosi menjadikan produk yang dipasarkan dapat terkondisi dengan baik. Dari mulai proses pengenalan produk dari orang ke orang sampai ke pemasaran melalui media sosial dengan penjelasan yang lebih jelas dan detail terkait produk.

4) Tempat (Place)

Adanya saluran distribusi mengenai tempat, memudahkan proses distribusi baik secara fisik yang menangani dan mengangkut produk melalui saluran tersebut. Apalagi dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping yang mempunyai stock produk banyak, memungkinkan adanya tempat khusus seperti gudang untuk menyimpan barang agar tetap berkualitas dan tahan lama. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"kalau tempat khususnya tidak ada mbak, biasanya kalau produk sudah jadi langsung masuk ke tempat showroom. Tapi nanti sebagian ada yang dibedakan antara produk lama dengan yang baru. Dikasih batas tempat supaya tetap bisa mengenalinya langsung. Untuk menjaga agar kualitas agar tetap bagus, saya kasih bagian luar produknya dengan*

kardus bekas yang untuk membungkus produk supaya tetap terjaga dalam keadaan aman."[65]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"untuk penyimpanannya ada mbak, sebelum dimasukkan ke dalam showroom ada beberapa produk yang simpan di gudang penyimpanan agar lebih aman dan terjaga kualitas marmernya. Perawatan untuk produk marmer dan onix sendiri saya bersihkan ketika produk dirasa sudah mulai terlihat kotor mbak, pembersihannya dengan cara di lap pakai kain bersih secara rutin agar terhindar dari debu."[66]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"tidak ada tempat khusus mbak, hanya saja langsung dibawa ke showroom setelah produk selesai dibuat. Tempat showroom saya lumayan luas jadi cukup muat untuk menempatkan produk-produk marmer dan onix didalamnya. Untuk mengantisipasi produk tetap berkualitas dan tahan lama dengan rutin membersihkannya dan juga saya kasih koran untuk lapisan luar marmer supaya tetap aman dan tidak tergores saat berdampingan dengan produk marmer yang lain."[67]

---

[65] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 Novembet 2020

[66] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[67] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"dari perusahaan sendiri langsung dibawa ke showroom mbak untuk tempat penyimpanannya, untuk penyimpanannya agar tetap awet maka dengan selalu rutin membersihkannya dan diletakkan pada tempat yang ada batasnya supaya produk satu dengan yang lain tidak saling berdekatan."[68]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait tempat untuk saluran distribusi di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa, adanya tempat penyimpanan produk dari masing-masing usaha menjadikan stock produk yang tersedia tetap tahan lama dan terhindar dari kerusakan. Penyimpanan stock produk tergantung sebuah industri yang menaungi, ada beberapa perusahaan yang menggunakan gudang untuk tempat menyimpan yang lebih banyak dan juga showroom untuk penyimpanan yang dilakukan jadi satu dengan proses pemasaran produk. Kebersihan pada produk juga menjadi

[68] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

utama yang harus rutin dijaga suapaya produk tetap berkualitas dan tahan lama.

C. Kendala-Kendala dan Solusi Manajemen Pemasaran Dalam Pengembangan Industri Kerajinan Marmer dan Onix di Gamping Campurdarat Tulungagung

Dalam pengembangan manajemen pemasaran di industri kerajinan marmer dan onix yang meliputi planning, organizing, actuating, dan controlling sebagai upaya untuk menjalankan sebuah bisnis agar mencapai target secara efektif dan efisien. Unsur dan fungsi manajemen juga dimunculkan menjadi pondasi dalam berbisnis, bahkan menerapkannya dalam strategi bisnis yang dijalankan, seperti product, price, promotion, dan place. Tentunya dari bidang industri kerajinan marmer dan onix mempunyai kendala-kendala tertentu, baik dalam bidang produksi maupun pemasaran. Dalam hal ini kendala memberikan pengaruh penting dalam berlangsunya sebuah usaha. Adapun kendala-kendala yang dihadapi industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat diantarannya:

1) Produk (Product)

   Produk merupakan elemen yang paling penting. Dalam proses pemasarannya produk berpengaruh

terhadap tingkat beli konsumen. Dalam suatu produk yang dihasilkan akan ada kendala yang dihadapi perusahaan sehingga berpengaruh dengan tingkat beli konsumen. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kendala dari produk biasanya terletak pada kualitas mutu mbak yang menurun dan tidak sesuai harapan. Kadang-kadang pengembangan produk ada yang gagal juga."[69]

Sedangkan oleh Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kebanyakan kendalanya dari produk sendiri yaitu, masih adanya kualitas produk yang harus ditingkatkan mbak, soalnya kualitas berpengaruh terhadap mutu dan daya tahan produk."[70]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kalau kendalanya kurangnya jumlah pemasok bahan baku marmer dan onix mbak, ketika pesanan banyak dan dari daerah tidak mencukupi jadi, memungkinkan untuk membeli bahan baku dari luar. Dan ini dampaknya pada kualitas produk

[69] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[70] Wawancara dengan Bapak Didik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

karena, dengan bergantinya bahan baku yang berkualitas rendah"[71]

Hal yang serupa dingkapkan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kendalanya ya seperti adanya produk yang sejenis mbak, entah itu dari model batu marmer ataupun onix sendiri yang serupa. Banyak dari sekitar wilayah yang juga mempunyai kesamaan dalam model produk."[72]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait produk dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping terdapat kendala yaitu pertama, kualitas pada bahan baku marmer dan onix yang kadang menurun dan tidak sesuai harapan. Kedua, banyak produk yang sejenis dan kurangnya jumlah pemasok bahan baku saat pesanan banyak.

2) Harga (Price)

Harga merupakan unsur bauran yang paling fleksibel, dengan artian dapat diubah dengan cepat. Tentunya dalam menetapkan suatu harga produk tentunya pengelola sudah mengetahui mengenai

[71] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

[72] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

kendala yang terjadi. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"banyaknya persaingan yang tidak sehat mbak, kadang ada pengusaha banting harga semurah mungkin sehingga mempermainkan harga seenaknya. Jadi ya harga jual produk marmer dan onix turun, hal ini karena banyaknya kerakusan sejumlah pihak yang mementingkan keuntungannya sendiri"[73]

Sedangkan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"untuk kendalanya seperti kenaikan bahan baku mbak, kadang ketersediaan bahan baku marmer itu kurang stabil. Ya meskipun sekarang masih mengandalkan sumber daya untuk bahan baku pembuatan produk marmer namun tidak menutup kemungkinan untuk tetap membeli bahan baku dari luar guna mengatasi pesanan dari konsumen."[74]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"masalahnya ya mengenai naiknya bahan baku mbak, harga marmer mentah bisa melonjak dua kali lipat. Tapi kan kita harus tetap membelinya walaupun harga mahal, jadi ya naiknya bahan baku bisa memangkas keuntungan bahkan bisa sampai merugi." [75]

---

[73] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[74] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[75] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait harga di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping terdapat kendala yaitu pertama kenaikan harga bahan baku yang diakibatkan pada ketersediaan bahan baku marmer yang kurang stabil. Kedua, banyaknya persaingan yang tidak sehat dalam mengelola harga yang tidak semestinya. Hal ini menyebabkan penjualan produk marmer dan onix turun karena kerakusan sejumlah pihak.

3) Promosi (Promotion)

Promosi adalah penyampaian produk kepada pelanggan dengan maksud membujuk pelanggan untuk membelinya. Promosi dilakukan untuk mengingatkan para konsumen sasaran agar membeli produk tersebut. Tentunya dalam melakukan sebuah promosi ada kendala yang harus dihadapi oleh industri kerajinan marmer dan onix di Gamping. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"kendala dalam proses promosi salah satunya dalam hal pemasarannya mbak, sekarang jual beli marmer sudah sampai pasar luar negeri. Jadi ya, kendalanya seperti terhambatnya*

proses ekspor akibat belum memiliki kelengkapan dokumen perizinan ekspor dan juga biayanya yang mahal." [76]

Sedangkan oleh Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kurangnya promosi yang masih pasif mbak, kadang dalam hal menyampaikan ataupun memunculkan strategi-strategi yang dapat menarik minat pembeli. Jadi kita lebih banyak memasarkannya dari orang ke orang. Kalau lewat promosi lewat online kan tidak ada kendala juga tidak ada biaya yang membebani."[77]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"terkait masalah promosi biasanya kendalanya saat melakukan pameran mbak, banyak berbagai event pameran yang diadakan pihak-pihak terkait, jadi otomatis mengeluarkan biaya yang tidak sedikit."[78]

Dari beberapa pernyataan wawancara dapat disimpulkan terkait promosi di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping terdapat kendala

---

[76] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[77] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[78] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

yaitu terhambatnya proses ekspor karena kurang lengkapnya dokumen perizinan yang mengakibatkan susahnya para pengrajin marmer untuk memasarkan produknya ke ranah yang lebih luas. Kedua, adanya promosi yang masih dilakukan dengan pasif mengakibatkan kurang minatnya sejumlah konsumen terkait produk yang dipromosikan. Ketiga, terkait biaya yang tidak sedikit saat melakukan event-event di pameran.

4) Tempat (Place)

Tempat dipilih sebagai saluran distribusi untuk mendapatkan produk dari produsen ke konsumen agar produk dapat mencapai pasar yang dituju pada tempatnya. Tentunya dalam industri kerajinan marmer dan onix terdapat kendala yang dihadapi mengenai tempat yang ditetapkan mulai dari pendistribusiannya secara langsung atau tidak langsung. Hal ini disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

> *"terkait kendala mengenai tempat, ya banyaknya tempat usaha yang sejenis yang berada di wilayah sama ataupun di luar wilayah dengan potensi pasar yang lebih besar*

mbak. Soalnya kan tidak sedikit yang mengelola industri marmer dan onix ini"[79]

Sedangkan oleh Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kendalanya seperti banyaknya pesaing antar industri marmer dan onix mbak, kita kan sama-sama membuka showroom di tempat industri. Jadi ya, kadang kemungkinan ada pembeli yang datang langsung ke toko. Intinya tempat yang strategis itu mempengaruhi banyaknya konsumen yang datang serta memudahkan konsumen untuk mencarinya."[80]

Hal yang sama juga disampaikan oleh Karyawan industri kerajinan marmer dan onix, mengatakan bahwa:

"kalau kendala terkait tempat ya seperti kurang luasnya lahan industri mbak, untuk tempat menempatkan produk yang sudah jadi ke showroom. Maksudnya lokasi untuk tempatnya bisa diluaskan, melihat perkembangan laju industri yang semakin meningkat."[81]

Dari beberapa pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan terkait tempat untuk saluran distribusinya di industri kerajinan marmer dan onix

[79] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[80] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

[81] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

di Gamping terdapat kendala yaitu pertama, banyaknya tempat usaha yang sejenis jadi kemungkinan tidak efisiennya para konsumen untuk membeli karena tidak sedikit yang mengelola usaha industri marmer dan onix. Yang kedua minimnya lahan untuk menempatkan produk yang sudah jadi.

Dalam upaya mengatasi kendala-kendala dalam manajemen pemasaran guna mengembangkan industri kerajinan marmer dan onix, maka terdapat solusi yang dilakukan oleh para pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping bahwa:

> *"solusi tentang produk yang pertama, terkait kualitas bahan baku marmer dan onix yang menurun ya dengan memperbaiki dari segi kualitas lalu memvariasikan dan memasarkannya kembali, tentunya yang sudah memenuhi standar. Kedua, mengenai produk yang sejenis yaitu dengan tetap memberikan keunikan atau kelebihan pada produk marmer dan onix sehingga bisa berbeda dari yang lainnya. Ketiga, untuk mengatasi jumlah pemasok bahan baku saat pesanan banyak dengan selalu mempunyai stock bahan baku*

yang mencukupi jadi nanti tidak ada kekurangan saat ada lonjakan penjualan.”[82]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, mengatakan bahwa:

“untuk kendala mengenai kenaikan harga bahan baku solusinya ya dengan tetap menaikkan harga jual produk dengan efektif. Hal ini umum dilakukan dalam segi pengeluaran pembelian bahan baku. Soalnya tidak ada pilihan lain mbak, ya soalnya kadang ketersediaan bahan baku marmer itu tidak selalu ada setiap waktu. Upaya sosialisasi dengan terbuka kepada konsumen juga dilakukan guna memberi penjelasan kepada konsumen akan bahan baku yang naik. Lalu untuk persaingan yang tidak sehat, ya namanya juga bersaing dengan banyak orang pasti ada aja rintangannya mbak. Kami selalu menyikapinya tetap dengan baik walaupun sebenarnya hal itu tidak boleh dilakukan dalam suatu bisnis. Tetapi hal lain juga kami lakukan seperti banyak mengobrol dengan pesaing tersebut, ya sekiranya melakukan pendekatan sebagai sesama bisnis dan membantu memecahkan suatu masalah atas bisnis yang dihadapi.[83]

Hal ini juga diungkapkan oleh Karyawan bagian promosi di industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, mengatakan bahwa:

”kalau dalam perizinan ekspor ya tentunya dengan mematuhi aturan-aturan yang berlaku

[82] Wawancara dengan Bapak Iwang selaku pemilik industri kerajinan marmer dan oni di Gamping, Pada tanggal 10 November 2020

[83] Wawancara dengan Bapak Didik selaku pemilik industri kerajinan marmer dna onix di Gamping, Pada tanggal 11 November 2020

> *dan melengkapi dokumen-dokumen yang terkait. Mulai dari prosedur, dokumen dan ijin harus dipenuhi. Terus untuk mengatasi promosi yang masih pasif, dengan selalu latihan dan belajar mengenai keterlibatannya dengan pelanggan. Harus bisa lebih menciptakan suasana yang baik agar para pelanggan dapat puas dengan produk yang dipasarkan.* [84]

Pernyataan mengenai solusi juga disampaikan oleh Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, mengatakan bahwa:

> *"kalau dalam mengenai banyaknya tempat usaha sejenis itu solusinya ya kami terus menawarkan produk yang beragam dan berbeda dari yang lain mbak. Lalu memberikan inovasi dari setiap peluncuran produk baru agar memiliki ciri khas tersendiri dengan milik pesaing, sehingga konsumen juga mendapatkan pilihan yang berbeda.*[85]

Berdasarkan pernyataan beberapa sumber diatas dapat diketahui bahwa manajemen pemasaran dalam pengembangan industri kerajinan marmer dan onix dalam upaya mengatasi kendala-kendala yang terjadi, banyak hal yang dilakukan oleh industri kerajinan marmer di Gamping Campurdarat agar mampu melangsungkan usahanya yaitu dengan melakukan

---

[84] Wawancara dengan Karyawan industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 14 November 2020

[85] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku pemilik industri kerajinan marmer dan onix di Gamping, Pada tanggal 13 November 2020

peningkatan mengenai kualitas bahan baku marmer dan onix, menciptakan inovasi pada setiap produk, peningkatan harga secara efektif dalam bahan baku maupun penjualan, adanya perbaikkan pada persaingan yang tidak sehat, pemenuhan dokumen periizinan ekspor yang harus dilengkapi dalam proses pengiriman produk, adanya penguasaan dan latihan untuk promosi yang masih pasif dan terus memberikan berbagai inovasi terhadap produk yang diluncurkan.

D. Analisis Data

1. Strategi pengembangan usaha dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung

Sebagai upaya meningkatkan penjualan industri kerajinan marmer dan onyx di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat perlu dilakukan berbagai strategi pengembangan usaha yang baik. Dengan adanya strategi yang tepat maka tujuan yang telah ditetapkan perusahaan dapat tercapai. Setelah melakukan pengamatan di industri kerajinan marmer dan onyx di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat strategi pemasaran yang digunakan terdiri dari empat variabel yaitu produk, harga, tempat, dan promosi.

Produk yang ditawarkan oleh industri kerajinan marmer dan onyx di Kecamatan Campurdarat ada berbagai macam produk seperti, Ubin marmer, mozaik, wastefel, patung, meja makan dan lain sebagainya. Produk yang dihasilkan di industri kerajinan marmer ataupun onyx tergantung dengan permintaan konsumen dikarenakan jenis dan bentuk kerajinan yang bervariasi. Dalam melakukan strategi pemasaran produk industri kerajinan marmer di Kecamatan Campurdarat selalu menjaga kualitas produk, mengembangkan produk-produk, dan melakukan pelayanan yang baik. Selain itu bahan baku yang dipakai harus dipilah terlebih dahulu, karena untuk memastikan tidak adanya kualitas rendah pada bahan baku sebelum dijadikan kerajinan dan industri kerajinan marmer dan onyx. Kerajinan marmer dan onyx di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat selalu melakukan pelayanan yang baik, misalkan ada komplain dari konsumen tetap diterima baik secara langsung maupun tidak langsung, dan juga selalu berusaha tepat waktu dalam proses pembuatan hingga proses pengiriman sehingga konsumen akan merasa senang dengan pelayanan yang diberikan. dan juga tidak lupa untuk mengembangkan produk-produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Penentuan harga yang dilakukan industri kerajinan marmer dan onyx di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan yaitu standar dilihat dari ukuran,

tingkat kesulitan, biaya bahan baku, biaya produksi dan biaya lain lainnya. Dan harga yang diberikan juga mengikuti harga pasaran karena saingan usaha yang sejenis juga tidak sedikit, dan berusaha memberikan kualitas produk sebaik mungkin.

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

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

2. Kendala dan solusi dalam industri kerajinan marmer dan onix di Gamping Campurdarat Tulungagung

Kendala strategi produk yang dialami oleh industri kerajinan marmer dan onix Gamping Campurdarat pertama adalah faktor kualitas bahan baku, kualitas pada bahan baku marmer dan onix yang kadang menurun dan tidak sesuai harapan. Kedua, banyak produk yang sejenis dan kurangnya jumlah pemasok bahan baku saat pesanan banyak.

Dalam penentuan harga kendala yang dialami industri kerajinan marmer di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat yaitu pertama kenaikan harga bagu marmer dan onix yang kurang stabil, kedua banyaknya persaingan yang tidak sehat dalam mengelola harga yang tidak semestinya sehingga menyebabkan penjualan produk marmer dan onix turun karena kerakusan sejumlah pihak. Ketiga yaitu pada saat musim hujan harga bahan baku terkadang ikut naik.

Kendala strategi promosi yang dialami industri kerajinan marmer dan onix di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan jumlah penjualan yaitu terhambatnya proses ekspor karena kurang lengkapnya dokumen perizinan yang menyebabkan sulitnya untuk memasarkan produk ke pasar luas. Selain itu, promosi yang dilakukan masih pasif menyebabkan kurangnya minat sejumlah konsumen terkait produk yang dipromosikan. Kendala terakhir adalah terkait biaya yang besar saat mengadakan event-event di pameran.

Kendala strategi tempat atau lokasi yang dialami industri kerajinan marmer dan onix di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat dalam meningkatkan volume penjualan yaitu banyaknya tempat usaha dalam lingkup sebidang atau sejenis sehingga kemungkinan menjadikan ketidak efisien bagi para

konsumen untuk membeli produk karena tidak sedikit yang mengelola usaha industri marmer dan onix dalam satu wilayah.

Solusi dalam upaya mengatasi kendala-kendala pemasaran guna meningkatkan volume penjualan yang dilakukan oleh industri kerajinan marmer dan onix di Desa Gamping Kecamatan Campurdarat agar mampu bertahan terhadap situasi pasar, dengan melakukan peningkatan mengenai kualitas bahan baku marmer dan onix, menciptakan inovasi pada setiap produk, mempunyai cukup stock pada bahan baku marmer saat banyaknya pesanan, peningkatan harga secara efektif dalam bahan baku maupun penjualan, adanya perbaikan pada persaingan yang tidak sehat, pemenuhan dokumen perizinan ekspor yang harus dilengkapi dalam proses pengiriman produk, adanya penguasaan dan latihan untuk promosi yang masih pasif dan terus memberikan berbagai inovasi terhadap produk yang diluncurkan. Sarana promosi/penjualan tentunya hal ini akan memberikan manfaat perusahaan untuk memperluas cakupan pemasaran perusahaan, dan mengembangkan produk-produk yang diminati masyarakat agar mampu bersaing dengan perusahaan lain.