

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan**

Strategi pemasaran toko Cahaya Hijab dipengaruhi dengan berbagai factor perkembangan pasar, sehingga pemilihan pangsa pasar yang tepat, target market yang sesuai menjadi bentuk strategi yang tepat untuk digunakan. Sehingga memberikan peningkatan terhadap volume penjualan produk hijab di toko Cahaya Hijab. Artinya setiap penerapan strategi pemasaran yang tepat dari toko Cahya Hijab mampu memberikan peningkatan volume penjualan.

Hasil penelitian tersebut dikuatkan oleh pendapat sebagai berikut. Strategi pemasaran adalah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dulu, di dalamnya tercantum keputusankeputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan.<sup>52</sup>

Sebagai pembanding, hasil penelitian milik Sunarti,dkk<sup>53</sup>. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Dipandang dari luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen

---

<sup>52</sup> Kotler, Philip, 2012, Manajemen Pemasaran, Jilid 6. Indeks, Jakarta

<sup>53</sup> Dimas Hendika Wibowo Zainul Arifin Sunart, 2016. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi Pada Batik Diajeng Solo). Jurnal. Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang

perusahaan dalam menjalankan kegiatannya, alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan perusahaan pada umumnya. Hasil dari analisis efektifitas strategi pemasaran menunjukkan adanya peningkatan total penjualan dari tahun ke tahun dan dijadikan sebagai acuan efektifitas strategi pemasaran dalam persaingan antar perusahaan batik.

## **B. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko**

Peningkatan kualitas produk dilakukan dengan memberikan berbagai kesempatan kepada konsumen untuk berpendapat mengenai standarisasi produk yang dimiliki oleh toko Cahaya Hijab hal ini memberikan peningkatan volume penjualan diketahui Terdapat Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko Cahaya Tulungagung. Artinya apabila kualitas produk yang dihasilkan baik akan memberikan peningkatan volume penjualan toko hijab Cahya Tulungagung

“Kualitas produk merupakan ciri dan karakteristik suatu barang atau jasa yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan maupun tersirat”.<sup>54</sup> Kualitas produk adalah sejumlah atribut atau sifat-sifat yang dideskripsikan di dalam produk (barang dan jasa) dan digunakan untuk memenuhi harapan-harapan pelanggan. Pada dasarnya suatu peningkatan kualitas produk memerlukan suatu peningkatan yang melibatkan semua orang yang dalam perusahaan tersebut untuk meningkatkan hasil yang lebih baik.

---

Kotler, Philip & Armstrong, Gary 2008, Prinsip-Prinsip Pemasaran jilid 1, Jakarta: Erlangga, hal. 347.

Sebagai data pembandingan sesuai dengan penelitian Dayat<sup>55</sup> Suatu kenyataan bahwa tidak sedikit lembaga Pendidikan khususnya swasta merasakan kesulitan yang cukup berat untuk mencari calon siswa, sehingga tak sedikit sebuah Lembaga pendidikan mengalami kemerosotan jumlah pendaftarnya dari tahun ke tahun bahkan tak sedikit pula lembaga pendidikan yang harus tutup karena kekurangan siswa sebab tidak mampu lagi menutupi biaya operasionalnya tiap bulan. Nah agar dapat bertahan dan tidak mengalami kemerosotan jumlah konsumen suatu lembaga pendidikan maka pengelolah jasa pendidikan harus dapat dan mampu melakukan strategi –strategi dalam memasarkan jasa pendidikan agar dapat merebut calon konsumen.

### **C. Pengaruh Strategi Pemasaran dan Kualitas Produk secara bersamaan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan**

Hasil penelitian mengenai strategi pemasaran dan kualitas produk dalam memberikan pengaruh terhadap peningkatan volume penjualan diketahui Terdapat Pengaruh Strategi Pemasaran dan Kualitas Produk secara bersamaan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Toko Cahaya Tulungagung. Artinya dengan strategi pemasaran yang tepat dan kualitas produk yang baik akan mampu meningkatkan volume penjualan toko Hijab Cahaya

Teori penjualan yang digunakan adalah teori yang dikembangkan oleh Mike yang memperkenalkan teori “tujuan”.<sup>56</sup> Artinya bahwa setiap kegiatan

---

<sup>55</sup> M. Dayat. 2017. Strategi Pemasaran Dan Optimalisasi Bauran Pemasaran Dalam Merebut Calon Konsumen Jasa Pendidikan. Jurnal. Universitas Yudharta Pasuruan

<sup>56</sup> Tjiptono, Fandy. 2015. Strategi Pemasaran. Edisi 11. Yogyakarta :ANDI. Hal.58

pemasaran yang diterapkan pada dasarnya berorientasi pada tujuan. Tujuan dalam pemasaran yaitu meningkatkan penjualan untuk mendapatkan volume penjualan. Kegiatan pemasaran yang berorientasi pada tujuan senantiasa menjadi akses kemajuan suatu pemasaran. Karenanya Tunggal memperkenalkan suatu teori yang disebut dengan teori sistem penjualan.

Sebagai pembanding disuguhkan penelitian Afnina<sup>57</sup> penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis seberapa besar hubungan dan pengaruh antara kualitas produk terhadap kepuasan pelanggan, dengan obyek pada Toko Aneka Jaya Furniture di Langsa. Hasil-hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa terdapat sifat keeratan hubungan yang terjadi cukup kuat dan bernilai positif antara kualitas produk dengan kepuasan pelanggan. Sedangkan besaran r-kuadrat menyatakan bahwa kualitas produk mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Dengan demikian, hipotesis dalam penelitian ini diterima. Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, disarankan agar pelanggan dapat memilih produk ditawarkan yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan, keinginan dan harapan sehingga benarbenar yakin untuk menggunakan produk tersebut sehingga tidak kecewa pasca pembelian.

---

<sup>57</sup> Afnina. 2018. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan. Jurnal. Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Pase Langsa