

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

Pada penelitian ini dipaparkan delapan data yang didasarkan pada hasil wawancara dan observasi, yaitu:

1. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Product* (Produk) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Berbagai strategi bauran pemasaran terkait produk dilakukan oleh Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi. Hal tersebut dilakukan dalam upaya meningkatkan volume penjualan dan mengikuti kebutuhan pasar. Pabrik ini mengolah ikan yang dibekukan, hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yaitu, “yang paling utama diolah adalah ikan laut kalau selain ikan laut belum pernah, cumi-cumi, lobster dan udang juga belum pernah kita mencoba mengolahnya, tapi kemungkinan bias”.¹ UD. Jaya Abadi hanya mengolah hasil laut berupa ikan yang dibekukan, mereka belum mengolah hasil laut yang lainnya seperti udang, cumi-cumi dan lobster.

Pabrik pengolahan ikan beku UD. Jaya Abadi ini belum memiliki merek dan logo khusus untuk produk mereka. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan mbak Riska yaitu,

Untuk merek kita hanya menggunakan nama dari pabrik ini, belum ada logo khusus, untuk dikemasan kita juga tidak mencantumkan nama karena kita disini penjualannya partai

¹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholehah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

besar. Kalau dipasaran biasanya kita menggunakan nama *coldstorage* UD. Jaya Abadi sebagai pengenalan.²

Meskipun produk dari UD. Jaya Abadi ini belum memiliki merek dan logo khusus untuk produk mereka, namun UD. Jaya Abadi memiliki ciri khas, hal tersebut sesuai pernyataan pemilik yaitu, “Ciri dari produk yang dihasilkan disini adalah produk olahan ikan beku diproses tanpa pengawet, dan kami memiliki berbagai jenis ikan laut yang dibekukan”.³ Pernyataan tersebut juga sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Birin, “ Saya puas mbak dengan produk yang diolah disisni, ikan beku diawetkan tanpa bahan kimia, jadi untuk diolah lagi kita tidak mengalami kesulitan.”⁴ Hal ini dapat menjadi keunggulan tersendiri dari produk yang dihasilkan pabrik UD. Jaya Abadi dan dapat digunakan sebagai salah satu cara untuk meyakinkan konsumen, sesuai dengan pernyataan pemilik yaitu,

Kami selalu mengusahakan produk yang dijual kepada pembeli merupakan produk yang bagus dan dengan kualitas yang bagus. Saya selalu mempersilahkan para pembeli untuk mengecek barang kita secara langsung agar mereka yakin terhadap produk kita.⁵

Variasi produk sangat dibutuhkan dalam suatu usaha sebagai salah satu cara agar pilihan produk beragam sehingga konsumen dapat

² Wawancara dengan mbak Riska (anak pemilik dan bagian pemasaran UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³ Wawancara dengan Ibu Umi Sholehah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁴ Wawancara dengan Bapak Birin (pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁵ Wawancara dengan Ibu Umi Sholehah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

memilih sesuai kebutuhan dan keinginan mereka. UD. Jaya Abadi merupakan pabrik pengolahan ikan laut beku dengan bermacam-macam jenis ikan laut yang diolah.

Ada berbagai variasi jenis ikannya, ikan tongkol, ikan layang, ikan ekor merah, ikan salem, ikan lemuru, ikan semar, ikan luto, ikan deho dan beberapa ikan lainnya sesuai dengan hasil tanggapan nelayan.⁶

Berikut merupakan tabel data beberapa jenis ikan yang dijual pada UD. Jaya Abadi.⁷

Tabel. 4.1
Jenis Produk Ikan UD. Jaya Abadi

No	Jenis Produk
1.	Lemuru
2.	Makarel
3.	Papring
4.	Tuna
5.	Burbara
6.	Salem
7.	Layang
8.	Tongkol
9.	Luto
10.	Deho
11.	Semar
12.	Ekor merah
13.	Dan lain-lain

Sumber: UD. Jaya Abadi

⁶ Wawancara dengan Ibu Umi Sholehah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁷ Dokumentasi dari Pabrik UD. Jaya Abadi

UD. Jaya Abadi memiliki variasi produk hanya pada jenis ikan laut yang diolah. Namun, belum pernah melakukan inovasi variasi produk dari hasil laut lainnya.

Produk yang paling utama kita olah adalah ikan laut kalau selain ikan laut belum pernah, cumi-cumi, lobster dan udang juga belum pernah kita mencoba mengolahnya, tapi kemungkinan bisa.⁸

Kualitas dan mutu produk merupakan hal yang utama dan sangat perlu diperhatikan dalam suatu usaha, karena mutu dan kualitas produk merupakan kunci utama agar produk dapat bersaing dipasaran.

Insyaallah produk kita tidak kalah saing dengan produk yang lain, karena kita selalu mengutamakan mutu dan kualitas produk yang kita jual agar pelanggan kita puas terhadap produk yang kita jual.⁹

Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan Baianno selaku pemasar produk ikan beku UD. Jaya Abadi yaitu,

Produk dari UD. Jaya Abadi ini tergolong produk yang berkualitas dan bermutu mbak. Disini itu kualitas dan mutu dari produk sangat diperhatikan karena produk ikan itu kan mudah rusak jadi menjaga mutu dan kualitas produk itu merupakan salah satu cara untuk dipercaya oleh pelanggan.¹⁰

Pernyataan diatas juga sesuai dengan jawaban wawancara dengan Bapak Birin sebagai pelanggan yaitu, “Kualitas ikannya bagus mbak, dan ikannya juga bervariasi.”¹¹ Dari pernyataan tersebut

⁸ Wawancara dengan Ibu Umi Sholehah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholehah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

¹⁰ Wawancara dengan Baianno (bagian pemasaran dan Administrasi UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

¹¹ Wawancara dengan Bapak Birin (pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

menunjukkan bahwa UD. Jaya Abadi sangat mengutamakan mutu dan kualitas produk agar produk yang mereka jual dapat bersaing dipasaran. Selain itu mutu dan kualitas suatu produk juga akan mempengaruhi harga dari produk.

Kita berusaha produk yang kita jual merupakan produk yang bagus, kualitasnya bagus sehingga dipasaran dapat dijual dengan harga yang tinggi dipasaran dan dapat bersaing dengan produk sejenis.¹²

Kemudian didukung dengan pernyataan selanjutnya mengenai produk yang tidak lolos sortir.

Ya kalau pembelinya mau beli akan tetap kita jual sesuai dengan kemauan pembelinya, kalau soal harga biasanya akan lebih murah dari pada produk-produk yang lolos sortir dan bagus.¹³

Dari pernyataan tersebut menunjukkan bahwa kualitas produk ikan sangat perlu diperhatikan karena akan mempengaruhi harga jualnya dipasaran. Mutu produk juga menjadi hal yang sangat penting mengingat produk yang dipasarkan merupakan produk yang tidak tahan lama.

Agar produk kita tahan lama produk kita harus berada pada temperature minus 40 derajat celcius, kalau dibawah itu kita tidak bisa kerena kita mempertahankan kualitas dan daya tahan produk agar tahan lama.¹⁴

¹² Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

¹³ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

Dari pernyataan diatas didukung dengan hasil observasi produk ikan beku yang diproduksi dengan mutu dan kualitas yang baik oleh UD. Jaya Abadi.

Gambar 4.1
Produk Ikan Beku



Keterangan: Produk ikan beku dengan mutu dan kualitas yang baik.¹⁵

Pernyataan tersebut didukung dengan pernyataan selanjutnya yaitu mengenai cara yang dilakukan oleh UD. Jaya Abadi dalam mempertahankan mutu dan kualitas produk.

Kita berusaha dengan semaksimal mungkin untuk mempertahankan mutu dan kualitas produk dari mutu bahan baku kita ambil yang bagus dan berkualitas kemudian kita proses dengan semaksimal mungkin agar hasilnya bagus, hal yang utama bahan baku harus bagus.¹⁶

Dari kedua pernyataan diatas juga didukung dengan hasil observasi, untuk memperoleh bahan baku yang berkualitas.

¹⁵ Observasi pada Pabrik UD. Jaya Abadi, pada tanggal 5 Oktober 2021

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

Gambar 4.2
Bahan Baku dari Tempat Pelelangan



Keterangan: Bahan baku sebelum disortir di tempat pelelangan ikan.¹⁷

Gambar 4.3
Penyortiran Ikan



Keterangan: Bahan baku saat dilakukan penyortiran.¹⁸

¹⁷ Dokumentasi dari Pabrik UD. Jaya Abadi, pada Agustus 2021

¹⁸ Observasi pada Pabrik UD. Jaya Abadi, pada tanggal 5 Oktober 2021

Gambar 4.4
Pemisahan Bahan Baku Ikan



Keterangan: Bahan baku tidak
berkualitas

Keterangan: Bahan Baku
Berkualitas

Kegiatan produksi akan berpengaruh terhadap hasil dari barang yang akan dipasarkan. Sehingga proses ini harus dilakukan dengan alur yang sesuai. Dibawah ini merupakan hasil wawancara mengenai alur produksi, alur pemesanan produk, dan alur pengiriman barang yang dilakukan di UD. Jaya Abadi.

Produksi

Dari bahan baku yang kita peroleh, kita masukkan dalam bak pencucian kita cuci bersih kemudian kita timbang 10 kg perkranjang sambil dilakukan penyortiran, setelah itu kita masukkan loyang-loyang, setelah itu kita masukkan ke mesin pendingin atau ABF kalau sudah matang atau membeku, kemudian kita masukkan kedalam plastic dan dimasukkan dalam kardus lalu kita simpan ditempat penyimpanan.¹⁹

Dalam proses produksi pada UD. Jaya Abadi memiliki kendala.

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

Kendalanya yang utama dalam proses produksi itu diairnya. Kalau airnya kurang lancar dan maksimal, dapat memperlambat proses produksi, tapi itu bisa diakali dengan kita menampung air terlebih dahulu.²⁰

Pemesanan barang

Kalau pembelian barang itu biasanya tergantung permintaan pembeli, terkadang pembeli harus pesan dulu barangnya dengan harga yang telah disepakati terus kita akan proseskan barangnya tapi jika barangnya sudah tersedia dan harganya cocok yang tinggal ambil atau kita kirim aja.²¹

Dalam proses pemesanan barang pada UD. Jaya Abadi selama ini belum ada kendala. Menurut hasil wawancara, “Alhamdulillah selama ini semua masih bisa kita tangani dengan baik, dan semua masih bisa terpenuhi. Pemesanan produk bisa terpenuhi dengan baik sesuai yang konsumen mau.”²² Hal tersebut sesuai dengan pernyataan bu Kailah yaitu,

Biasanya kalau kita mau beli disini kalau barangnya sedang kosong itu biasanya dicarikan barang yang kita mau, untuk lamanya ya tergantung yang penting kalau kita sebagai pembeli itu kita diberi kepastian kalau bisa mencarikan ngomong bisa kalau tidak ya tidak, selama ini respon untuk pemesanan direspon baik makannya saya langganan disini.²³

Pengiriman barang

Untuk pengiriman akan dilakukan setelah adanya kesepakatan antara barang dan harga yang telah disepakati antara kita dan pihak penjual. Biasanya pengiriman dalam jumlah yang besar akan kita kirimkan oleh kita sendiri dengan mobil thermo, kalau pembelian

²⁰ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

²¹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

²² Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

²³ Wawancara dengan Ibu Kailah (pemidang/pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

dalam jumlah kecil biasanya membeli akan langsung ambil ditempat.²⁴

Dalam hal pengiriman barang tidak ada masalah, sesuai dengan pernyataan pemilik usaha mengenai kendala pengiriman, “Kalau pengiriman selama harga cocok kita tidak ada masalah, dan pengiriman yang kita lakukan ini harus menggunakan mobil thermo untuk tetap menjaga kualitas dan daya tahan produk.”²⁵

Proses pengemasan yang baik juga dapat mempengaruhi mutu dan kualitas dari produk. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu Umi yaitu,

Pengemasan produk dilakukan setelah ikan melewati tahap pembekuan. Ikan yang telah membeku pada loyang kemudian dimasukkan pada plastik yang cukup tebal, dan kemudian selanjutnya dibungkus pada kardus dengan ukuran masing-masing kardus 10 kg, penimbangan dilakukan saat ikan belum membeku. Kemudian kardus tersebut ditali rafia agar lebih rapat dan aman, sehingga kualitas produk tetap aman dan terjaga.²⁶

Pernyataan mengenai mutu dan kualitas produk dari UD. Jaya Abadi sesuai dengan pernyataan ibu Kailah selaku pelanggan. Menurut ibu Kailah “Saya selama saya ambil produk disini tidak pernah mengecewakan, produknya bagus dan mudah buat saya olah kembali

²⁴ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

²⁵ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

²⁶ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

tidak ada masalah buat saya pindang.”²⁷ Didukung dengan pernyataan selanjutnya dari Bapak Birin “ Selama saya mengambil produk ikan beku dari sini kualitasnya selalu bagus, saya sendiripun biasanya sebelum beli lihat produknya dan saya pilih-pilih juga mbak.” Dari pernyataan dan gambar tersebut menunjukkan bahwa kualitas dan mutu produk sangatlah diperhatikan dan diupayakan semaksimal mungkin. bahkan untuk mencari bahan baku yang berkualitas harus terjun langsung ke tempat pelelangan ikan. Pemilihan bahan baku yang berkualitas dan prosesnya yang harus dilakukan semaksimal mungkin serta mempertahankan produk harus tetap pada suhu minus 40 derajat *celcius* serta pengemasannya juga harus baik sesuai dengan ketentuan produksi.

Menentukan persediaan produk merupakan hal yang harus diperhatikan dan perlu terus dikontrol setiap harinya. Dalam menentukan ketersediaan produk dapat ditentukan berbagai hal tergantung setiap perusahaan.

Jumlah ketersediaan produk pada setiap harinya kita sesuaikan dengan kapasitas *ABF (Air Blast Freezer)* yaitu sebanyak 10 ton, dan pada ruang penyimpanan kita mampu menampung 200 ton ikan, biasanya gini mbak saat ikan hasil tangkapan nelayan daerah sini banyak, barangnya banyak justru penjualan kita menurun karena konsumen itu akan mencari ikan langsung ke tempat pelelangan ikan, tapi saat hasil tangkapan sedikit penjualan kita akan naik karena konsumen akan ambil kekita.²⁸

²⁷ Wawancara dengan Ibu Kailah (pemindang/pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

²⁸ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

Dari pernyataan diatas menunjukkan bahwa jumlah persediaan produk pada UD. Jaya Abadi ditentukan oleh kapasitas dari ABF (*Air Blast Freezer*). Ketersediaan produk akan mempermudah konsumen untuk mendapatkan produk yang ingin dikonsumsi sehingga konsumen akan merasa puas dengan pelayanan dari perusahaan karena produk yang mereka inginkan tersedia.

Kita selalu berusaha untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan konsumen, jika disini tidak ada biasanya kita ambil dari luar daerah, kita ambil dari pabrik lain juga yang sudah bekerjasama.²⁹

Pernyataan diatas sesuai dengan pernyataan dari Baianno, mengenai hal tersebut yaitu,

Dalam pemasaran kita tidak ada taktik khusus ya mbak, saya melakukan penawaran kepada pelanggan atau biasanya pelanggan yang sudah berlangganan itu kebanyakan mereka yang meminta barang. Kita selalu berusaha memastikan barang yang mereka minta itu selalu tersedia, atau kalau seandainya tidak ada pasti kita akan berusaha mencari barang yang diminta, supaya pelanggan puas dengan pelayanannya.³⁰

Dari pernyataan diatas menunjukkan bahwa UD. Jaya Abadi akan selalu berusaha memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan berbagai cara yang dapat mereka lakukan. agar semaksimal mungkin kebutuhan konsumen dapat terpenuhi sehingga konsumen tidak merasa kecewa.

²⁹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³⁰ Wawancara dengan Baianno (bagian pemasaran dan Administrasi UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

2. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Price* (Harga) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Penetapan harga dalam suatu perusahaan akan menentukan posisi persaingan dan mempengaruhi tingkat penjualan produk. Menurut pemilik UD. Jaya Abadi mengenai harga pasar, “selama ini tidak ada kendala kalau masalah harga, kita terus ikuti harga pasar aja agar pembelinya juga mau.”³¹ Mengenai harga sesuai dengan pernyataan dari Baianno yaitu,

Kalau untuk harga kita mengikuti harga pasar untuk jenis ikan eku bukan ikan segar ya karena juga ada perbedaan harga. Biasanya harganya akan bagus saat ikan tangkapan disini tidak terlalu banyak tapi pabrik-pabrik ikan sedang butuh ikan itu kita penjualannya akan naik.³²

Pernyataan tersebut juga didukung dengan pernyataan Bapak Birin, “Harganya disini standar harga pasar, sih mbk nggak bisa dikatakan murah dan mahal juga nggak, harga bisa dinego.”³³ Pernyataan tersebut bahwa harga yang ditetapkan oleh UD. Jaya Abadi, selalu mengikuti harga pasar dari jenis produk ikan beku yang diperjual belikan.

Harga ikan yang cenderung tidak stabil perharinya mengharuskan UD. Jaya Abadi memiliki strategi harga tersendiri agar mereka tetap bisa untung disaat harga sedang turun.

³¹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholehah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³² Wawancara dengan Baianno (bagian pemasaran dan Administrasi UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³³ Wawancara dengan Bapak Birin (pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

...kalau barangnya kita jual cepat pada saat harga murah ya pasti harganya ya murah sesuai harga pasar tapi pembelian murah bisa aja kita jual mahal karena barangnya kita stok dulu agak lama, sampai menunggu harga pasar naik, karena harganya itu berubah-berubah.³⁴

Selain mereka menstok barang terlebih dahulu hingga harga naik mereka juga melakukan strategi lain. Menurut ibu Umi “jika harganya turun kita stok dulu barangnya, tapi kita juga kadang jual didaerah lain jika harganya sesuai.”³⁵ Dari hasil wawancara tersebut UD. Jaya Abadi melakukan upaya semaksimal mungkin dalam menjual produk dengan terus menyesuaikan harga pasar. Jika harga turun dibawah harga pembelian atau setara dengan harga beli mereka menstok barang untuk sementara terlebih dahulu sampai harga naik dan menjual produk kedaerah lain jika harga di daerah tersebut turun.

Pengurangan harga sering kali dilakukan pada beberapa usaha, hal tersebut dilakukan jika barang yang diterima konsumen tidak sesuai atau terjadi kerusakan barang akibat kelalaian perusahaan.

Jika terjadi kerusakan barang karena kesalahan kita, biasanya kita cek dahulu untuk melihat kerusakannya, kemudian jika benar kerusakan terjadi karena kesalahan kita ya kita kurangi harganya, biar kita sama-sama bisa jalan aja.³⁶

Dari pernyataan pemilik UD. Jaya Abadi mengenai pengurangan harga, pengurangan harga dilakukan jika barang yang dikirim kepada

³⁴ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³⁵ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³⁶ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

konsumen ternyata memiliki kecacatan atau kerusakan akibat kesalahan dari perusahaan. Namun sebelum melakukan pengurangan harga mereka melakukan pengecekan barang terlebih dahulu untuk memastikan kerusakan barang.

Dalam segi harga UD. Jaya Abadi harga yang ditetapkan bisa bersaing dipasaran, sesuai dengan keterangan dari pemilik yaitu “untuk harga kita terus mengikuti harga pasar dan alhamdulillah harganya bisa bersaing dipasaran.”³⁷ Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan salah satu pelanggan, menurut Ibu Kailah “kalau menurut saya harganya standar ya mbak, kalau kita mau beli kan pasti ada tawar menawar harga kalau harganya cocok ya lanjut gitu.”³⁸ Dua pernyataan tersebut juga sesuai dengan hasil wawancara dengan mbak Riska, yaitu:

Untuk harga kita juga lihat barangnya ya mbk, tapi harganya sendiri kita mengikuti harga pasar, kan kalau kita terlalu tinggi dari pasaran kan konsumen juga kana banyak pertimbangan buat beli tapi kalau dibawah harga pasar mungkin itu karena barangnya tidak sesuai jadi kita kasih potongan.³⁹

Untuk pembayaran tersendiri UD. Jaya Abadi memberikan kemudahan bagi konsumennya, dari hasil wawancara yaitu “untuk pembayaran biasanya ada yang hutang dan ada yang cash ya kita sama-sama jalan aja.”⁴⁰ Hal tersebut merupakan salah satu strategi yang dapat

³⁷ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³⁸ Wawancara dengan Ibu Kailah (pemindang/pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

³⁹ Wawancara dengan mbak Riska (anak pemilik dan bagian pemasaran UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

meningkatkan penjualan, karena konsumen akan merasa dimudahkan dalam membayar produknya.

3. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Promotion* (Promosi) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Upaya pengenalan produk sangat penting dilakukan dalam sebuah usaha karena agar produk kita dapat dikenal oleh banyak orang dan dapat diketahui oleh konsumen. Pengenalan produk kepada konsumen dapat dilakukan dengan berbagai cara yang terkadang dapat memakan biaya yang tidak sedikit, namun juga terkadang tidak perlu biaya yang banyak tergantung perusahaan. Menurut ibu umi “nggak ada biaya tersendiri untuk promosi soalnya saya sendiri yang melakukan promosi.”⁴¹

Kemudian didukung dengan pernyataan selanjutnya mengenai orang yang bertanggung jawab untuk promosi dan media yang digunakan untuk promosi.

Yang promosi saya sendiri sebagai pemilik usaha dan orang-orang yang membantu dalam pemasaran untuk menawarkan produk ke konsumen, kalau saya sendiri promosinya melalui handphone untuk menawarkan produk kekonsumen, kadang promosinya juga melalui mulut kemulut gitu saling memberi tahu kalau ada yang butuh. Kemarin anak saya juga sempat promosi melalui media sosial.⁴²

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁴² Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

Mengenai strategi promosi yang dilakukan oleh UD. Jaya Abadi dari hasil wawancara yaitu,

Untuk strategi promosi kita belum menentukan strategi tertentu ya mbak, jadi biasanya pemeli yang mengambil barang disini itu kan untuk dijual lagi biasanya mereka mengambil dalam partai besar, dan kita itu sudah memiliki pelanggan yang membeli produk kita, tapi kadang saya juga menawarkan produk kita dari *handphone* saja. Ya pokoknya kita mengutamakan kualitas dan mutu dari produknya bagus agar kita percaya diri untuk menawar-nawarkan produk.⁴³

Pernyataan diatas didukung dengan pernyataan dari mbak Riska mengenai strategi promosi,

Promosi yang kita lakukan itu masih dari mulut kemulut, atau kita buat *story* di media sosial seperti WA jadi pelanggan kita bisa lihat produk-produk kita. Sebenarnya ada media sosial tapi media sosialnya belum berjalan maksimal.⁴⁴

Dari hasil wawancara di atas bahwa Pada UD. Jaya Abadi melakukan promosi atau menawarkan produk tidak memerlukan anggaran tersendiri. Promosi juga dilakukan dari mulut kemulut oleh para pelanggan yang memang sudah tahu produk ikan dari UD. Jaya Abadi.

Menurut ibu umi "...terkadang kita juga tidak perlu melakukan penawaran karena biasanya mereka yang membutuhkan barang akan datang langsung ketempat."⁴⁵ Pernyataan tersebut didukung hasil wawancara dengan Bapak Birin, "kalau yang promosi yang gimana-

⁴³ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁴⁴ Wawancara dengan mbak Riska (anak pemilik dan bagian pemasaran UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁴⁵ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

gimana saya ndak tau ya mbak, tapi saya ngambil disini karena banyak juga yang ngambil disini dari luar daerah sini.”⁴⁶ Dari pernyataan tersebut menyampaikan bahwa UD. Jaya Abadi melakukan promosi melalui penawaran langsung kepada konsumennya dan konsumen sudah banyak yang tau mengenai produk ikan beku yang dipasarkan. Dalam hal promosi ini kepercayaan konsumen terhadap mutu dan kualitas produk sangat perlu dijaga.

Promosi penjualan kita tergantung kualitas produk, kalau produk kita berkualitas baik dan mutunya bagus kita percaya diri untuk promosi dan menawarkan produk ke konsumen atau langganan kita.⁴⁷

Pernyataan tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan ibu Kailah selaku pelanggan mengenai pengaruh promosi terhadap pembelian yang dilakukan yaitu,

Ya mungkin bisa dikatakan seperti itu. Saya membeli produk disini karena memang kualitas produknya bagus dan mempermudah saya untuk mengolah produknya kembali. Dan disini semua bisalah untuk dinego.⁴⁸

Kemudian didukung dengan pernyataan selanjutnya mengenai kendala promosi yaitu:

Tidak ada kendala dalam promosi, selama mutu produk kita bisa bertahan bagus dan berkualitas ya kita akan percaya diri untuk menawarkan ke konsumen, kalau barangnya mutu dan kualitasnya

⁴⁶ Wawancara dengan Bapak Birin (pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁴⁷ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Kailah (pemandang/pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

terus bagus tidak melakukan promosi pun konsumen akan datang ke kita karena mereka tau kualitas produk kita.⁴⁹

Dari pernyataan diatas sangatlah jelas bahwa kualitas dan mutu produk yang bagus akan berdampak pada jalannya proses penawaran produk ataupun promosi kepada konsumen, serta dari pernyataan tersebut disampaikan bahwa saat produk kita mutu dan kualitasnya bagus tidak perlu promosi yang berlebihan namun pelanggan akan loyal terhadap produk yang dijual oleh UD. Jaya Abadi.

4. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Place* (Tempat) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Penepatan lokasi yang tepat merupakan bagian yang penting dalam suatu usaha, karena penepatan lokasi akan mempengaruhi kinerja pada perusahaan, sekaligus akan berpengaruh pada penjualan, potensi keuntungan serta proses distribusi yang dilakukan. Penentuan lokasi UD. Jaya Abadi ialah,

Soalnya diperkirakan ditempat lain itu akan susah dan tidak mudah dalam mendirikan usaha seperti usaha ini, kalau disini ini kawasan industri jadi tidak ada kendala untuk bahan bakunya disini juga sangat dekat dan tidak akan mengganggu lingkungan sekitar.⁵⁰

Pernyataan diatas sesuai dengan pernyataan berikutnya tentang kemudahan akses bahan baku, “iya lokasi ini sangat mudah

⁴⁹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁵⁰ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

memperoleh bahan baku karena dekat dengan Tempat Pelelangan Ikan.”⁵¹ Kemudian sesuai dengan hasil wawancara selanjutnya dari pelanggan UD. Jaya Abadi, menurut saya “ya.... Kalau tempatnya ini kan satu lokasi sama PPN saya kalau cari ikan pasti disekitar sini-sini aja.”⁵² Didukung dengan pernyataan selanjutnya yaitu, “kelemahan tempatnya mungkin disini terlalu dekat dengan pesisir pantai jadi kadang harus waspada, tapi karena lokasinya disini bahan baku kita mudah dapat.”⁵³ Dari wawancara tersebut, pemilihan lokasi pada UD. Jaya Abadi ini disesuaikan dengan kemudahan dalam mengakses bahan baku untuk produksi dan memang memilih tempat kawasan industri agar tidak mengganggu masyarakat sekitar.

Lokasi usaha dari UD. Jaya Abadi ini suda cukup luas. Pernyataan dari pemilik UD. Jaya Abadi, “luas lokasinya 26×27 meter. Saya rasa tempat ini sudah cukup luas, aktivitas kita pun disini juga tidak ada yang terbatas.”⁵⁴ Pernyataan diatas didukung dengan gambar hasil observasi gedung pabrik dari UD. Jaya Abadi.

⁵¹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁵² Wawancara dengan Ibu Kailah (pemindang/pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁵³ Wawancara dengan Baianno (bagian pemasaran dan Administrasi UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

Gambar 4.5
Gedung UD. Jaya Abadi



Keterangan: Lokasi gedung pabrik UD. Jaya Abadi.⁵⁵

UD. Jaya Abadi memiliki lokasi pabrik yang luas yang memudahkan dalam aktivitas usaha dan kemudahan dalam memperoleh bahan baku. Dalam proses distribusi kemudahan akses lokasi juga merupakan hal yang perlu diperhatikan.

Saya rasa lokasi ini cukup mudah ya dijangkau melihat dari akses jalan yang sudah bagus, lokasinya juga sekitar tempat pelelangan jadi ya sesuai aja, kalau orang mencari ikan pasti akan mencari disekitar sini.⁵⁶

Kemudian didukung dengan pernyataan selanjutnya mengenai kemudahan distribusi barang ke konsumen. Menurut Ibu Umi, “untuk proses pengiriman barang dari lokasi ini kita tidak ada masalah sama

⁵⁵ Observasi pada Pabrik UD. Jaya Abadi, pada tanggal 5 Oktober 2021

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

sekali, mobil apapun bisa masuk kelokasi ini dengan mudah.”⁵⁷ Didukung dengan pernyataan Bapak Birin sebagai pelanggan, yaitu, “lokasinya mudah dijangkau ya mbak semua transportasi juga bisa masuk kesini meskipun ini masuk gang, disini kalau dari tempat usaha saya juga dekat.”⁵⁸ Dari hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa akses lokasi konsumen ke pabrik cukup mudah dijangkau oleh konsumen dan proses distribusi barang tidak terjadi kendala.

Namun, menurut pemiliknya, “kelebihan lokasi ini kita dekat dengan bahan baku, kekurangannya lokasi kita dekat dengan laut jadi kita merasa agak was-was aja.”⁵⁹ Kemudian didukung dengan pernyataan selanjutnya mengenai kendala lokasi usaha, kalau kendala selama ini kita belum ada, tapi ya itu lokasinya yang dekat laut buat kita harus selalu waspada.”⁶⁰ Dari hasil wawancara dengan pemilik UD. Jaya Abadi menjelaskan bahwa lokasi ini sebenarnya sudah sangat cocok untuk didirikan usaha seperti yang telah dilakukan. Dari mulai pemenuhan bahan baku proses hingga distribusi berjalan sangat baik.

⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Birin (pelanggan UD. Jaya Abadi), pada tanggal 12 November 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

5. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran 4p (*Product, Price, Promotion, dan Place*) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Strategi bauran pemasaran 4p memiliki unsur atau komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lain. Strategi bauran pemasaran ini dapat dijadikan sebagai strategi dalam upaya peningkatan volume penjualan pada suatu perusahaan. Berikut ini adalah hasil wawancara dengan pemilik UD. Jaya Abadi mengenai masing-masing komponen atau unsur strategi bauran pemasaran 4p dalam meningkatkan volume penjualan pada UD. Jaya Abadi:

a. *Product* (produk)

Menurut hasil wawancara dari segi keunggulan dan kualitas dari produk yang dijual dalam meningkatkan penjualan yaitu,

Alhamdulillah selama kualitas produk bagus penjualan lancar-lancar saja dan stabil, kan kita jualan juga tergantung kondisi dipasar terkadang lapak A mau yang gini lapak B mau yang gitu ya, kita sesuaikan saja dengan kemauan konsumen agar penjualan bisa terus berjalan stabil dan meningkat.⁶¹

Dari hasil wawancara mengenai penjualan produk selama kurang lebih satu tahun ini yaitu, “Untuk penjualan sendiri saya rasa cukup bagus dan cukup stabil ya mbak, kami sendiri juga bisa mengira-ngira kapan penjualan akan turun atau naik.”⁶²

⁶¹ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁶² Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

Menurut hasil wawancara mengenai perkiraan naik turunnya penjualan yaitu,

Biasanya gini mbak saat ikan hasil tangkapan nelayan daerah sini banyak, barangnya banyak justru penjualan kita menurun karena konsumen maupun pelanggan itu akan mencari ikan langsung ke tempat pelelangan ikan, tapi saat hasil tangkapan sedikit penjualan kita akan naik karena pelanggan akan ambil kekita.⁶³

b. *Price* (harga)

Dari hasil wawancara mengenai dampak naik turunnya harga terhadap penjualan yaitu,

Naik turunnya harga itu, kalau kita buru-buru jual diharga yang rendah untungnya tidak terlalu banyak, ya cara mengakalnya kita stok aja kalau harga pasarannya masih rendah tunggu harga naik, atau kalau nggak gitu kita jual aja didaerah lain yang harganya lebih tinggi, jadi naik turunnya harga itu ya bisa berpengaruh bisa enggak terhadap penjualan tergantung kita sendiri.⁶⁴

Mengenai dampak dari penentuan harga produk yang dipasarkan terhadap volume penjualan yaitu,

Untuk penentuan harga kita mengikuti harga pasar ya, mbak. Jadi, kalau misalnya harga pasaran disini belum menguntungkan untuk kita melakukan penjualan barang disini ya kita usahakan untuk menjual atau menawarkan produk kita kekonsumen lain diluar daerah, agar penjualan kita tetap stabil dan agar pabrik dapat terus melakukan produksi.⁶⁵

⁶³ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

c. *Promotion* (promosi)

Dari hasil wawancara mengenai kegiatan produksi dalam meningkatkan penjualan yaitu,

Ya promosi bisa meningkatkan penjualan yang penting kualitas produk terus dijaga kan kita jadi percaya diri untuk mempromosikan atau menawarkan produk kepada konsumen, terus kalau ada konsumen datang langsung ke pabrik kita akan mudah untuk promosi jika barangnya berkualitas dan produk kita mampu bersaing dengan yang lain jadi penjualannya kan semakin bagus.⁶⁶

d. *Place* (tempat)

Hasil wawancara mengenai lokasi usaha dalam mempermudah penjualan produk yaitu, “Dengan lokasi yang saya punya ini mempermudah menjual produk, karena sekitar sini juga banyak pemindang yang menjadi pembeli kita.”⁶⁷ Kemudian hasil wawancara mengenai kestrategisan lokasi dalam upaya peningkatan penjualan yaitu,

Mungkin bisa dikatakan seperti itu ya mbak. Untuk pabrik pengolahan ikan beku mungkin disini bisa dikatakan tempat yang tepat, karena pasti pembeli untuk membeli ikan dalam jumlah yang banyak pasti mereka akan datang ketempat ini. Tapi untuk menjangkau konsumen yang lebih banyak dan agar bisa terkenal seperti produk-produk ikan beku yang dijual online-online atau ditoko-toko itu ya kita perlu tempat yang lebih ramai dan strategis. Kalau disini itu pembelinya biasanya untuk dijual lagi.⁶⁸

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Umi Sholekhah (pemilik UD. Jaya Abadi), pada tanggal 5 Oktober 2021 di Pabrik UD. Jaya Abadi

B. Temuan Penelitian

1. Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Product* (Produk) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Produk merupakan titik utama dari suatu kegiatan usaha atau pemasaran. Strategi produk akan memberikan daya tarik kepada konsumen untuk membeli suatu produk. Strategi bauran pemasaran produk yang tepat dan baik akan memberikan dampak yang positif dalam kegiatan penjualan.

UD. Jaya Abadi merupakan pabrik yang mengolah ikan yang dibekukan sebagai produk yang mereka pasarkan. Meskipun UD. Jaya Abadi belum memiliki merek jual khusus maupun logo khusus yang dapat menjadi identitas pada produk mereka, namun produk dari UD. Jaya Abadi ini memiliki ciri khas yaitu produk yang diolah tanpa pengawet dan menyediakan berbagai jenis ikan yang mereka produksi. Selain itu, pada pabrik pengolahan ikan Beku UD. Jaya Abadi terdapat beberapa strategi produk yang diterapkan.

Strategi produk yang digunakan mulai dari variasi jenis ikan yang diolah, keberagaman jenis ikan yang diolah ini dimaksudkan agar konsumen dapat memilih jenis ikan laut sesuai kebutuhan mereka. Namun, sayangnya UD. Jaya Abadi ini belum berinovasi dengan produk hasil laut lainnya, padahal sangat dimungkinkan untuk mereka mengolah hasil laut seperti cumi-cumi, lobster, udang dan lain-lain.

Strategi produk lain yang digunakan adalah terkait dengan mutu dan kualitas produk. Pabrik pengolahan ikan beku UD. Jaya Abadi sangat

menjaga serta mempertahankan mutu dan kualitas produk yang mereka hasilkan. Dari bahan baku yang diolah, dipilih bahan baku yang berkualitas sesuai dengan ketentuan produk dan proses pengolahannya dilakukan secara maksimal untuk menciptakan barang yang berkualitas dan bermutu tinggi. Mereka juga selalu memastikan produk mereka berada pada suhu minus 40 derajat *celcius* agar kondisi produk selalu dalam keadaan baik saat sampai ketangan konsumen. Hal itu dilakukan karena mutu dan kualitas yang baik akan berpengaruh pada harga jual produk serta kemampuan produk untuk bersaing dengan produk lain sejenis dipasaran dan akan berimbas pada kegiatan penjualan barang.

Kualitas dan mutu dari produk yang dihasilkan tidak dapat terlepas dari kualitas bahan baku yang digunakan dalam menciptakan suatu produk. Pada “UD. Jaya Abadi mereka selalu memilih bahan baku yang bagus dan berkualitas untuk produknya. Bahkan seringkali mereka membeli langsung bahan baku dari nelayan langsung. Dalam proses pengemasan dan distribusi juga menjadi perhatian, untuk menjaga temperatur ikan agar tetap awet dan tahan lama.

Selain itu pabrik UD. Jaya Abadi juga memastikan ketersediaan produk yang mereka jual kekonsumen. Pabrik ini menentukan ketersediaan barang sesuai dengan kapasitas penyimpanan dari ABF (*Air Blast Freezer*) dan mereka selalu mengupayakan ketersediaan produk bagi konsumen mereka.

Mereka dapat melakukan analisis penjualan dengan melihat kondisi lingkungan sekitarnya. Biasanya jika ikan hasil tangkapan nelayan

daerah tersebut banyak, justru penjualan dari UD. Jaya Abadi ini akan menurun karena konsumen itu akan mencari ikan langsung ke tempat pelelangan ikan, tapi saat hasil tangkapan sedikit penjualan akan naik karena konsumen akan membeli produk di UD. Jaya Abadi. Untuk memastikan ketersediaan produk pada saat tersebut akan berdampak positif dalam penjualan serta ketersediaan produk dapat menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan serta pada akhirnya akan berdampak pada penjualan.

2. Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Price* (Harga) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Harga memiliki peran yang sangat dominan dalam strategi pemasaran. Harga ikan di pasaran cenderung naik turun per harinya sehingga pedagang tidak bisa mematok harga tetap pada suatu jenis produk ikan. Naik turunnya harga jual ikan lebih dipengaruhi oleh kebutuhan konsumen misalnya pemindang, kebutuhan ekspor, pengolah ikan kaleng, pengolah ikan asap yang biasanya membutuhkan jenis ikan tertentu.

Dalam strategi harga UD. Jaya Abadi menetapkan harga disesuaikan dengan harga pasar dengan tetap memperhitungkan biaya produksi dan lainnya. Jika harga jual barang (biaya produksi+biaya nonproduksi+laba) ternyata lebih tinggi dari pada harga pasar maka mereka akan menstok produk terlebih dahulu sampai harga pasar naik

sesuai harga jual barang atau mereka dapat mengirim barang ke daerah lain yang harganya sesuai.

Strategi potongan harga digunakan jika ternyata barang yang sampai ketangan konsumen memiliki kecacatan dikarenakan kesalahan pabrik, maka UD. Jaya Abadi akan memberikan potongan harga sesuai dengan kesepakatan. Hal tersebut dilakukan agar konsumen tidak merasa dirugikan dari produk yang dijual oleh UD. Jaya Abadi. Untuk pembayaran UD. Jaya Abadi memberikan kemudahan bisa utang atau *chas*.

3. Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Promotion* (Promosi) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku Ud. Jaya Abadi

Upaya pengenalan produk sangat penting dilakukan dalam sebuah usaha karena agar produk kita dapat dikenal oleh banyak orang dan dapat diketahui oleh konsumen. Pengenalan produk kepada konsumen dapat dilakukan dengan berbagai cara yang terkadang dapat memakan biaya yang tidak sedikit, namun juga terkadang tidak perlu biaya yang banyak tergantung perusahaan.

Pada UD. Jaya Abadi melakukan promosi atau menawarkan produk tidak memerlukan anggaran tersendiri karena dilakukan oleh pemilik perusahaan hanya melalui media *handphone* untuk menawarkan produknya kepada pelanggan. Kemudian cara promosi yang dapat dimanfaatkan yaitu melakukan promosi dari mulut kemulut oleh para pelanggan sendiri untuk mempengaruhi konsumen lain untuk membeli

suatu produk. Dari kedua promosi yang dilakukan ini sangat dibutuhkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas dan mutu suatu produk yang dihasilkan sehingga merasa puas dan dapat mempengaruhi konsumen lainnya.

4. Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran *Place* (Tempat) Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Tempat bisa dikatakan sebagai lokasi kegiatan perusahaan untuk menghasilkan produk ataupun sekaligus sebagai tempat penjualan dari produk tersebut. Penetapan lokasi menjadi hal yang sangat penting karena akan berpengaruh dengan potensi penjualan dan keuntungan, daya saing dan kesinambungan usaha.

Lokasi dari UD. Jaya Abadi ini merupakan kawasan industri, yang dimana dilokasi tersebut terdapat beberapa pabrik pengolahan ikan dan merupakan satu lingkup dengan tempat Pelabuhan Perikanan Nusantara Prigi. Dari strategi tempat UD. Jaya Abadi memiliki lokasi pabrik yang luas yang memudahkan dalam aktivitas usaha dan kemudahan dalam memperoleh bahan baku. UD. Jaya Abadi ini sangat mudah di akses bagi konsumen secara langsung. Distribusi barang yang dilakukan kekonsumen juga tidak ada kendala.

5. Analisis Strategi Bauran Pemasaran 4p (*Product, Price, Promotion, dan Place*) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Pabrik Pengolahan Ikan Beku UD. Jaya Abadi

Strategi bauran pemasaran telah dilakukan pada UD. Jaya Abadi. Dari hasil wawancara diatas mengenai masing-masing komponen bauran pemasaran 4p (*product, price, promotion, dan place*) menurut pemilik usaha strategi bauran pemasaran yang telah dilakukan selama ini telah mampu meningkatkan volume penjualan. Tidak dapat dipungkiri, penjualan pada suatu perusahaan akan naik turun. Pada UD. Jaya Abadi peningkatan dan penurunan masih bisa dikendalikan. UD. Jaya Abadi juga telah mampu melakukan analisis penjualan, dimana mereka dapat membaca kondisi pasar sehingga mereka bisa memperkirakan kapan penjualan akan meningkat dan kapan penjualan akan turun. Mengingat produk dari UD. Jaya Abadi ini merupakan produk yang rawan rusak, maka memperhatikan mutu dan kualitas produk menjadi hal yang utama dan penting. Menurut dari hasil wawancara mutu dan kualitas dari produk berpengaruh cukup besar terhadap penerapan strategi bauran pemasaran yang dilakukan.

Strategi yang dilakukan pun juga mendapatkan respon yang baik dari konsumen dan pelanggan Namun, dalam beberapa komponen bauran pemasaran tersebut memang perlu adanya perbaikan dan pemaksimalan, agar kegiatan perusahaan terutama penjualan dapat terus meningkat.