

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil PT Natural Nusantara (NASA) Yogyakarta dan Stockist AG – 2427

Sejarah singkat dari Stockist AG – 2427 ini berawal dari beliau bekerja sebagai kepala sekoah di salah satu Madrasah Ibtidaiyah (MI) yang dekat dengan rumahnya. Kemudian beliau mempunyai sosial media yaitu facebook dan kebetulan ada iklan mengenai bisnis NASA, pada saat itu yang mempunyai iklan tersebut yaitu atas nama Mas Rohidin yang bertempat tinggal di Banjarnegara. Setelah itu ibu Hima (Stockist AG – 2427) menginbox dan bertanya-tanya mengenai bisnis tersebut, kemudia ibu Hima tertarik dan akhirnya gabung dalam bisnis NASA ini. Ibu Hima bergabung pada bulan Maret 2017 yang berkedudukan sebagai distributor NASA. Dalam bisnis NASA ini memilik banyak jenjang karier atau peringkat. Ibu hima naik peringkat doistributor ke Manager itu pada bulan Mei 2017, kemudian naik peringkat Silver Manager Juni 2017, kemudian naik peringkat Gold Manager dan mencapai Stockist itu pada bulan September 2017. Untuk sekarang peringkat beliau yaitu Diamond Director. Pada saat awal bergabung beliau masih bekerja sebagai kepala madrasah, dan pada saat beliau sudah mencapai peringkat Gold Manager dan beliau merasa kuwalahan dengan larisnya bisnis nya akhirnya beliau memilih *resign*

menjadi kepala madrasah. Akhirnya beliau memprioritaskan bisnis NASA ini. PT Natural Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak di bidang agrokomples meliputi pertanian, perikanan, peternakan serta lingkungan hidup. Kantor pusat PT Natural Nusantara terletak di jalan Ring Road Barat 72 Salaka, Trihanggo, Gamping, Sleman, Yogyakarta 55291. PT Natural Nusantara juga mengoperasikan beberapa Kantor Pelayanan Daerah (KPD) dan Stockist Center yang bertujuan untuk meningkatkan pelayanan kepada stockist dan distributor NASA di 15 wilayah di Indonesia.

Filosofi Natural Nusantara sendiri itu yaitu Natural mengandung arti mengutamakan teknologi yang alami dan ramah lingkungan, sedangkan Nusantara mengandung arti mengutamakan hasil karya anak bangsa. Teknologi yang telah dikembangkan PT Natural Nusantara di bidang agrokomples meliputi Pertanian, Peternakan, Perikanan serta Kesehatan.

a. Visi Misi dan Tujuan

Prinsip kerja yang dijalankan oleh PT Natural Nusantara adalah profit, pengetahuan, leluasa, nama baik, silaturahmi, amal (PPL NASA). Prinsip kerja ini dilakukan untuk mewujudkan visi, misi, serta tujuan PT Natural Nusantara yaitu :

Visi : Hidup bahagia dan sejahtera selaras alam

Misi : Bersama menuju masa depan baik

Tujuan : Pemberdayaan potensi Sumber Daya Alam (SDA) dan Sumber Daya manusia (SDM) yang berkelanjutan.

b. Struktur Organisasi PT Natural Nusantara (NASA) Yogyakarta

PT Natural Nusantara memiliki berbagai macam divisi sesuai dengan tugasnya masing-masing. Pembagian deskripsi kerja (*Job Description*) masing-masing divisi di PT Natural Nusantara adalah sebagai berikut :

1) Direktur Utama

Direktur Utama berkedudukan sebagai pemimpin perusahaan dan merupakan kepala dari seluruh karyawan, sekaligus sebagai penanggung jawab perusahaan. Bertanggung jawab langsung kepada dewan komisaris dan pemegang saham. Rincian tugas dari direktur utama adalah sebagai berikut :⁹¹

- a) Bertanggung jawab kepada sistem perusahaan.
- b) Mengkoordinir manajemen usaha perusahaan secara keseluruhan meliputi : *Planning, Organizing, Actuating, Controlling, dan Evaluation.*
- c) Membangun unit-unit perusahaan seperti cabang atau anak perusahaan.
- d) Menyusun organisasi perusahaan dan penempatan personalia perusahaan dengan berbagai pertimbangan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan.
- e) Melakukan evaluasi dan pengawasan terhadap operasi perusahaan.

⁹¹ Hanna Indra Kusuma, *Sekapur Sirih dan Job Deskripsi PT. Natural Nusantara*, (Sleman : PT. Natural Nusantara, 2002), hlm 5

2) Direktur Operasional

Direktur operasional atau *general manager* berkedudukan sebagai kepala dari semua manajer dan bertanggung jawab langsung kepada direktur utama. Direktur operasional membawahi divisi rumah tangga, divisi *rabbat calculation*, manajer personalia, dan keuangan, manajer *tehcnical service and public relation*. Rincian tugas dari direktur operasional adalah sebagai berikut :⁹²

- a) Mengkoordinir semua manajer dan seluruh staf.
- b) Bertanggung jawab penuh terhadap operasional perusahaan.
- c) Membuat kebijakan baik internal maupun eksternal perusahaan.

3) Manajer Personalia dan Keuangan

Manajer personalia dan keuangan berkedudukan sebagai manajer pada divisi personalia dan keuangan. Manajer personalia dan keuangan dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh divisi keuangan, divisi gudang, dan divisi penjualan. Rincian tugas dari manajer personalia dan keuangan adalah sebagai berikut :⁹³

- a) Mengatur dinamika karyawan dan peraturan perusahaan seperti absensi, seragam, jam kerja, penerimaan dan penempatan karyawan, evaluasi, cuti karyawan, dan lain-lain.

⁹² *Ibid*, hlm 5-6

⁹³ *Ibid*, hlm 6

- b) Memeriksa laporan pengeluaran perusahaan.
- c) Mengatur laporan keuangan setelah diproses dari divisi keuangan dan penjualan.
- d) Menerima order dari luar dalam jumlah besar dan bentuknya tidak tunai.

4) Manajer *technical service and public relation*

Manajer *technical service and public relation* dalam menjalankan tugas dibantu oleh divisi *technical service and public relation*, divisi *support system*, dan divisi teknologi informasi. Rincian tugas manajer *technical service and public relation* adalah sebagai berikut :⁹⁴

- a) Penanggung jawab operasional *jobdesk* tiga divisi yaitu *technical service*, *support system*, dan teknologi informasi.
- b) Menjalankan lima fungsi manajemen yaitu *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, *Controlling*, dan *Evaluation*.
- c) Mengidentifikasi dan mendefinisikan program-program yang dijalankan atau yang akan diteruskan kepada supervisor untuk kemudian ditindak lanjuti hingga ke staf.
- d) Mempunyai kewenangan untuk memutuskan jadwal atau program terkait *technical service and public relation*.

⁹⁴ *Ibid*, hlm 6

- e) Menjalin hubungan dengan mitra PT Natural Nusantara baik internal maupun eksternal.
- f) Memonitor segala bentuk dinamika baik kedistribusian maupun omset.
- g) Menentukan dan menyetujui demplot.

5) Supervisor penjualan

Supervisor penjualan berkedudukan sebagai kepala divisi penjualan. Supervisor penjualan berada dibawah manajer personalia dan keuangan dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh para staf. Rincian tugas dari supervisor penjualan adalah sebagai berikut :⁹⁵

- a) Mengolah data penjualan produk.
- b) Menerima *return* barang setelah diperiksa oleh divisi *rabbat calculation*.

6) Supervisor Gudang

Supervisor gudang atau ekspedisi berkedudukan sebagai kepala divisi gudang. Supervisor gudang berada dibawah manajer personalia dan keuangan dan dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh para staf. Rincian tugas dari supervisor gudan adalah sebagai berikut :⁹⁶

- a) Mencari dan memilah ekspedisi (pengiriman barang).
- b) Menghitung dan menentukan jumlah produk yang tersedia di gudang.

⁹⁵ *Ibid*, hlm 7

⁹⁶ *Ibid*, hlm 7

- c) Memberikan anggaran untuk ditujuan ke divisi keuangan.
- d) Mengirim produk serta bekerjasama dengan pihak luar dalam pembuatan kardus.
- e) Melakukan pengawasan produk. Misalnya, mengganti barang yang rusak serta kadaluarsa.
- f) Menerima keluhan dari distributor ketika barang yang dikirim mengalami kerusakan dan segera menggantinya dengan yang baru.
- g) Bekerjasama dengan pihak ketiga dalam pengiriman barang.

7) Supervisor Rumah Tangga

Supervisor rumah tangga berkedudukan sebagai kepala divisi rumah tangga. Supervisor rumah tangga berada dibawah manajer operasional secara langsung dan dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh para staf. Rincian tugas dari supervisor rumah tangga adalah sebagai berikut :⁹⁷

- a) Mengatur serta mengoperasikan kendaraan yang disediakan perusahaan guna mempermudah akses para karyawan maupun tamu yang berkunjung di PT Natural Nusantara.
- b) Menyediakan barang-barang yang dibutuhkan oleh seluruh karyawan.

⁹⁷ *Ibid*, hlm 8

- c) Menjaga kebersihan seluruh ruangan dan menjaga keamanan.
- d) Menyediakan makan besar pada jam istirahat serta makanan ringan bagi seluruh karyawan saat ada kegiatan (pengajian, olahraga, kunjungan) di kantor PT. Natural Nusantara.

8) *Tehcnical Service*

Tehcnical Service berkedudukan sebagai divisi pada direktorat *tehcnical service and public relations*. Divisi *tehcnical service* terdiri dari 5 orang Supervisor yaitu supervisor bidang pertanian, supervisor bidang perkebunan, supervisor bidang peternakan, supervisor bidang oerikanan, dan supervisor bidang kesehatan. Dalam mengerjakan tugasnya, semua supervisor pada divisi ini saling bekerjasama dengan kordinasikan oleh seorang koordinator supervisor *tehcnical service*. Rincian tugas dari divisi *tehcnical service* adalah sebagai berikut :⁹⁸

- a) Melayani konsultasi kepada konsumen dan distributor baik dengan konsultasi secara langsung (tatap muka) maupun menggunakan sarana teknologi informasi seperti sms, telepon, *website*, dan media sosial lainnya.
- b) Melayani konsultasi teknis dan demplot. Teknis dalam hal ini yaitu teknis budidaya dan produk.

⁹⁸ *Ibid*, hlm 8

- c) Membuat media pelajaran tentang teknis budidaya dan pengetahuan serta aplikasi produk seperti brosur, leaflet, powerpoint, artikel, dan VCD.
- d) Melakukan peliputan kesaksian penggunaan produk PT Natural Nusantara.
- e) Melakukan pendampingan petani dan peternak.
- f) Melakukan pelatihan budidaya dan produk.

9) Supervisor Teknologi Informasi

Supervisor teknologi informasi berkedudukan sebagai kepala divisi teknologi informasi, divisi teknologi informasi dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh para staf, rincian tugas dari divisi teknologi informasi adalah sebagai berikut :⁹⁹

- a) Secara eksternal yaitu mendukung semua kebutuhan distributor misalnya mengirim info terbaru baik melalui sms, via whatsapp, *website*, brosur maupun produk.
- b) Bekerjasama dengan divisi *support system* untuk memberikan informasi mengenai kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan di *website* resmi PT Natural Nusantara.
- c) Secara internal yaitu menyediakan kebutuhan komputer baik *hardware* maupun *software* serta jaringan internet

⁹⁹ *Ibid*, hlm 9

sehingga memudahkan kinerja karyawan PT Natural Nusantara.

10) Supervisor *Support Sytem*

Supervisor *support system* berkedudukan sebagai kepala divisi *support system*. *Supervisor support system* dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh para staf. Rincian tugas dari supervisor *support system* adalah sebagai berikut :¹⁰⁰

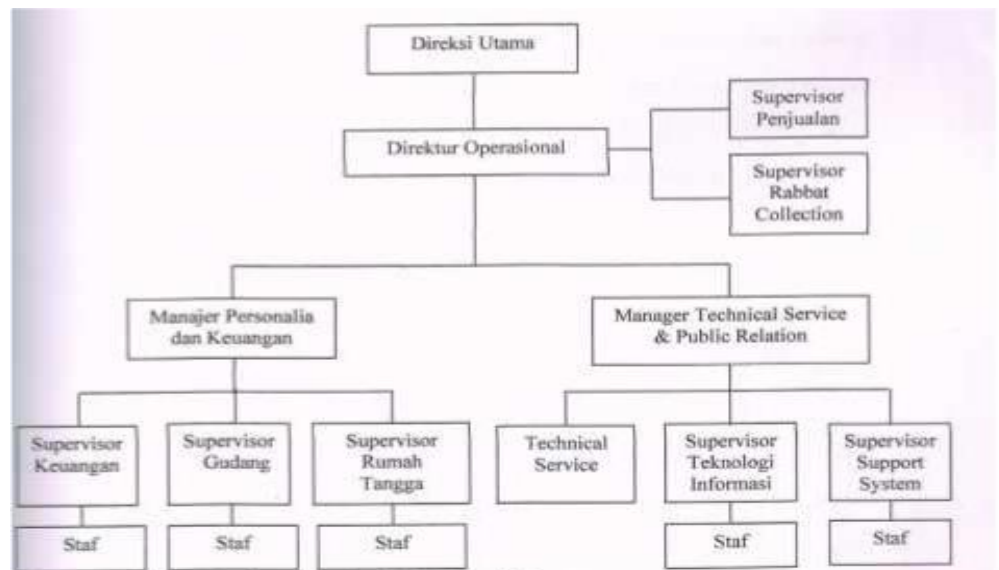
- a) Membuat alat bantu, baik untuk produk maupun sistemn sperti materi powerpoint, media cetak serta buku-buku pelatihan.
- b) Sebagai *event organizer* pada acara-acara yang di selenggarakan oleh PT Natural Nusantara.
- c) Bekerjasama dengan divisi *tehnical service* untuk mendukung proses *finishing* alat bantu media film serta mendukung proses *finishing* alat bantu media film serta mendukung alat kerja divisi *tehnical service* dalam tugas-tugasnya seperti mempersiapkan kamera, laptop, *handycam*, dan lain-lain.
- d) Bekerjasama dengan divisi penjualan dalam melayani pengembangan jaringan distributor PT Natural Nusantara, serta menyediakan alat baik fisik maupun *softcopy*.

¹⁰⁰ *Ibid*, hlm 9

- e) Bekerjasama dengan divisi rabbat *calculation* dalam menyediakan alat bantu informasi media visual baik fisik maupun *softcopy*.
- f) Memaparkan informasi berbasis *web* yang bekerjasama dengan divisi teknologi informasi.
- g) Bekerjasama dengan divisi gudang dalam menyiapkan materi promosi dan alat bantu media visual seperti banner, label kemasan dan lain-lain.
- h) Bekerjasama dalam penyiapan sarana maupun prasarana internal dan koordinasi jadwal acara internal yang melibatkan divisi lainnya.

11) Bagan Struktur Organisasi.

Secara garis besar bagan struktur organisasi PT Natural Nusantara (NASA) dapat di lihat pada Gambar 1.2 :



Sumber : Stockist AG – 2427.

Berdasarkan bagan struktur organisasi di atas, dapat diketahui bahwa PT Natural Nusantara dipimpin oleh Direktur Utama yang membawahi Direktur Operasional. Posisi dibawah Direktur Operasional dibagi menjadi dua bagian yaitu *Finance Manager* (Manajer Personalia dan Keuangan) dan *Technical Service and Public Relation Manager*. Manajer personalia dan keuangan membawahi beberapa spv yaitu spv penjualan, spv gudang, spv keuangan, *technical service and Public relation Manager* membawahi spv *Technical service* (TS) dan Humas, spv *Support system* (SS), spv Teknologi informasi, sedangkan spv Rumah Tangga dan spv Rabbat berada dibawah Direktur Operasional secara langsung.

12) Jam Kerja Perusahaan

Pengaturan jam kerja di PT Natural Nusantara secara umum dibagi sebagai berikut :

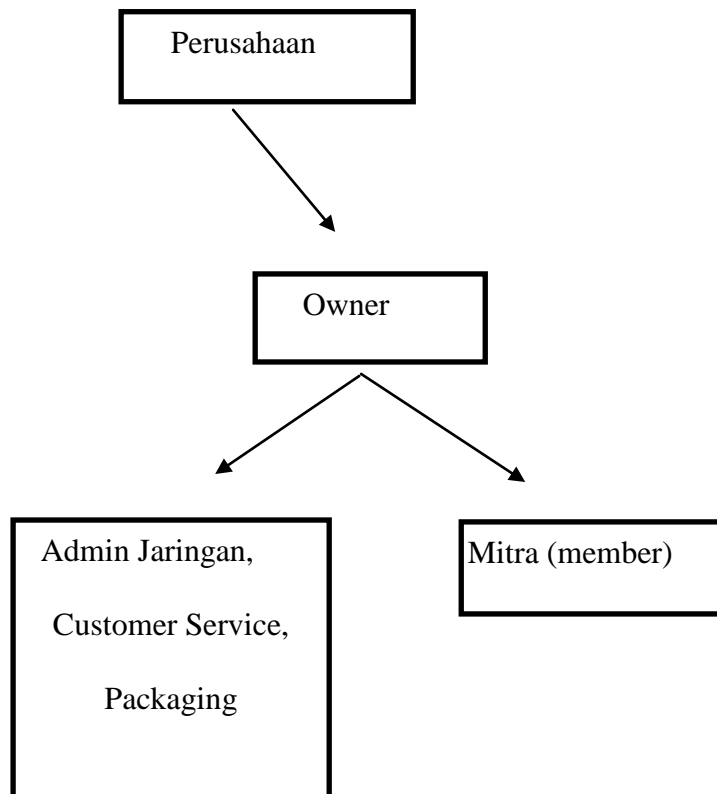
1. Hari Senin- Kamis jam kerja pada pukul 08.00 – 12.00 WIB dan pukul 13.00 – 16.00 WIB.
2. Hari Jum'at jam kerja pada pukul 07.30 – 11.30 WIB dan pukul 13.00 – 16.00 WIB.
3. Hari Sabtu jam kerja pada pukul 08.00 – 12.00 IB dan pukul 13.00 – 14.00 WIB.¹⁰¹

¹⁰¹ Faranadya Putri, Skripsi, “*Pengaruh Disiplin Kerja dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Di PT Natural Nusantara (NASA) Yogyakarta*”, (Yogyakarta : UNY, 2017), hlm 59-69

13) Struktur Organisasi dan Fungsi

Gambar 1.3

Stockist AG – 2427



Sumber : Stockist AG – 2427

14) Struktur Organisasi Stockist AG - 2427

Fungsi dari tiap-tiap bagian adalah sebagai berikut :

- 1) Owner sebagai pemimpin dan pemegang perusahaan serta berwenang dalam memberikan pengarahan dan mengawasi kinerja dari pegawai.

- 2) Admin Jaringan, Customer Service dan Packaging bertugas untuk pendaftaran member, menginput produk masuk, menginput produk keluar, memeriksa stok barang, menerima orderan masuk dari member atau distributor, mempackaging produk yang dibeli oleh konsumen maupun distributor.
- 3) Mitra atau member (distributor) disini bertugas untuk menjual produk dan membangun jaringan.

15) Analisa Kebutuhan

Berikut ini penjelasan tentang analisa kebutuhan yang berada dalam perancang aplikasi yang akan dibuat :

1. Kebutuhan Admin

- a) Admin dapat mengelola data user (tambah, edit, hapus, update)
- b) Admin dapat mengelola data barang (produk masuk dan produk keluar).
- c) Admin mengelola data Head Office.
- d) Admin dapat mengelola data laporan (data barang, produk masuk, produk keluar dan laporan).

1) Kebutuhan User

- a) Input data produk.
- b) Input member.
- c) Input produk masuk.
- d) Input produk keluar.

- e) Melihat stok produk.
- f) Mencetak laporan.

A. Paparan Data

1. Analisis tentang strategi pemasaran produk NASA (Natural Nusantara) dalam meningkatkan penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.

PT Natural Nusantara merupakan salah satu perusahaan yang memiliki beberapa produk herbal yaitu, produk kesehatan, produk kecantikan, produk pertanian, produk peternakan, produk rumah tangga. Dari ke lima produk tersebut semuanya menggunakan bahan alami. Pada tahun 2002 PT Natural Nusantara melakukan kemitraan dengan membuka peluang bagi masyarakat luas untuk turut mengikuti bisnis yang telah disediakan oleh perusahaan. PT Natural Nusantara ini berada di Jl. Ring Road Barat No. 72 Salakan, Sleman, Yogyakarta. Stockist AG -2427 sudah memiliki karyawan atau member (mitra kerja) yang sangat banyak, member-membarnya sudah mencapai ratusan hingga ribuan. Membarnya sudah menyebar luar ada di luar kota, luar provinsi, bahkan luar pulau. Seperti yang dungkapkan oleh ibu Hima Stockist AG – 2427 yaitu :

“Untuk member sebenarnya disini bukanlah karyawan kita. Karena apa? karena semua distributor NASA adalah mempunyai peluang yang sama dalam artian tidak adanya bos atau karyawan semua tergantung pada diri kita sendiri. Kalau seorang distributor dikatakan karyawan, seorang karyawan dipaksa untuk 24 jam dalam artian jam kerja, jam 8 pagi sampai jam 5 harus on time harus memasarkan ini, harus begini. Sedangkan di NASA itu tidak seperti itu, ketika kita mengarahkan dari Upine bagaimana cara sukses di

NASA, Upline menjelaskan dan mengarahkan, semua itu mau atau tidak mau dilaksanakan tergantung kepada distributor masing-masing. Sehingga yang perlu diluruskan disini adalah tidak ada yang namanya bos ataupun karyawan, karena di NASA bos nya adalah diri sendiri, mau posting kapan saja, mau berjuang atau tidaknya semua tergantung diri kita sendiri. Sedangkan karyawan itu adalah selalu yang harus menganut apa kata bos nya, sedangkan di NASA itu tidak, kita mempunyai hak untuk menjadi pemakai saja, penjual, ataupun pembisnis. Nah yang sampean tanyakan berapa karyawan atau member saya sudah tidak bisa di hitung secara angka karena sudah melebar ke seluruh penjuru dunia, karena disini di NASA adalah bisnis yang bisa dikerjakan secara online maupun offline sehingga para distributor menyebar di seluruh Indonesia, mulai dari Jakarta, Ngawi, Jombang, Lampung, Tulungagung, Nganjuk, Kediri, distributor NASA saya berada dimana-mana dan tidak terpatok hanya di Tulungagung saja. Untuk jumlah realnya itu kami tidak bisa memastikan, karena ibaratnya sudah menjuru di pos plosok Indonesia, maka dapat kita garis bawahi bahwa sudah ada ratusan bahkan ribuan distributor yang ada pada Stockist AG – 2427”.¹⁰²

Selanjutnya Stockist AG – 2427 ini strategi yang diterapkan untuk meningkatkan penjualan di Desa Simo ini yaitu menggunakan strategi pemasaran *online* dan *offline*. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Hima Stockist AG -2427 yaitu :

“Kita menerapkan strategi pemasaran *online* maupun *offline*. Jadi, disini kita mengajarkan untuk teman-teman memasarkan produk dari segi *online* maupun *offline*. Dari segi *online* kita memasarkannya lewat media sosial sedangkan untuk segi *offline* nya kita mengajarkan *door to door* atau mulut ke mulut untuk menawarkan produk yang kita punya ke konsumen, baik mulai dari teman, tetangga, saudara dan lain-lainnya”.

Tabel 1.
Tahun 2019

no	Bulan	Total keseluruhan penjualan produk
1	Januari	Rp. 12.936.000

¹⁰² Wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama (Stockist AG – 2427) pada Rabu 07 Juli 202, pukul 10:00 WIB.

2	Februari	Rp. 16.450.000
3	Maret	Rp. 16.859.000
4.	April	Rp. 15.231.000
5.	Mei	Rp. 12.952.000
6.	Juni	Rp. 11.375.000
7.	Juli	Rp. 11.309.000
8.	Agustus	Rp. 9.850.000
9.	September	Rp. 7.760.000
10.	Oktober	Rp. 9.309.500
11	November	Rp. 9.504.500
12	Desember	Rp. 7.956.000
	Total	Rp. 141.059.500

Tabel 2.

Tahun 2020

No	Bulan	Total Keseluruhan Penjualan Produk
1	Januari	Rp. 16.068.000
2	Februari	Rp. 23.189.000
3	Maret	Rp. 20.329.500
4	April	Rp. 16.795.500
5	Mei	Rp. 18.032.000

6	Juni	Rp. 20.566.000
7	Juli	Rp. 23.518.500
8	Agustus	Rp. 16.239.000
9	September	Rp. 18.275.000
10	Oktober	Rp. 16.372.500
11	November	Rp. 18.175.000
12	Desember	Rp. 17.968.000
	Total	Rp. 225.528.000

Tabel 3.

Tahun 2021

No	Bulan	Total Keseluruhan Penjualan Produk
1	Januari	Rp. 25.839.000
2	Februari	Rp. 22.601.000
3	Maret	Rp. 25.572.000
4	April	Rp. 11.157.500
5	Mei	Rp. 13.254.000
6	Juni	Rp. 10.974.000
	Total	Rp. 109.397.500

Selanjutnya, salah satu distributor dari Stockist AG -2427 yaitu Ibu Puji juga menerapkan strategi penerapan *offline* dan *online*, seperti yang diungkapkannya :

“ Cara saya dalam meningkatkan penjualan dengan dua strategi mbak, yaitu strategi *offline* dan *online*, *offline* nya seperti *door to door* atau disaat saya ngajar disekolah ketemu wali murid, saya tanya-tanya tentang keluhan yang dialaminya kemudian saya mengasih tahu tentang produk NASA yang sesuai dengan keluhannya tersebut, sedangkan yang *online* saya melalui *marketplace* di *Facebook*”¹⁰³.

Stockist AG – 2427 ini menerapkan strategi *offline* yang bertujuan agar masyarakat itu tahu bahwa dia adalah seorang pembisnis atau distributor NASA yang mengutamakan pelayanan kepada masyarakat dan mengutamakan *Personal Branding*. Seperti yang diungkapkan oleh bu Hima Stockist AG – 2427 yaitu :

“ Saya mengutamakan pelayanan yang bagus terhadap masyarakat dan mengutamakan *Personal Branding* seperti kita memasang banner di depan rumah kita, meskipun produknya itu belum ada dan sudah tersedia di Stockist mereka akan tahu bahwa kita adalah distributor NASA. Kita sering branding diri dalam artian kita sering mengartis karena di NASA itu tidak menyewa artis, artisnya adalah kita sendiri, ketika ada produk datang kita foto, ketika ada produk COD kita foto, sehingga mereka itu tahu kalau kita itu berlogo NASA, dan yang pasti kita mempunyai kartu ID yang menunjukkan bahwa kita adalah benar=benar resmi distributor NASA sehingga orang-orang membeli kepada kita tidak ragu dengan kita menunjukkan ID Card distributor NASA, karena semua distributor NASA mempunyai member ID yang menunjukkan bahwa mereka itu resmi dari distributor NASA”¹⁰⁴.

Adapun usaha yang dilakukan oleh Stockist AG – 2427 untuk meningkatkan penjualan di Desa simo yaitu dengan membangun jaringan (member) dengan cara memberi arahan kepada jaringan

¹⁰³ Wawancara dengan Ibu Puji Rahayu (Distributor Stockist AG-2427) pada Kamis 08 Juli 2021, pukul 19.00

¹⁰⁴ Wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama (Stockist AG – 2427) pada Rabu 07 Juli 2021, pukul 10:00 WIB.

strategi penjualan maupun strategi bisnis agar bisa sukses bersama di NASA.

Seperti yang telah diungkapkan oleh Ibu Hima Stockist AG – 2427 yaitu :

*“ Usaha yang kita lakukan untuk meningkatkan penjualan di desa simo ini dengan cara membangun jaringan (member) dengan cara memberikan arahan kepada jaringan strategi penjualan maupun strategi bisnis agar kita bisa sukses di NASA dan lebih kepada memberikan arahan dan memberikan tuntunan kepada mereka agar mereka mampu membuat impian-impian untuk bisa sukses di NASA serta memberikan gambaran bahwa NASA itu bisnis yang adil tidak ada bos tidak ada karyawan siapa yang mau, siapa yang berkeinginan sukses semua mempunyai peluang yang sama. Baik yang daftar awal maupun daftar belakangan. Dengan seperti itu ketika kita memberikan motivasi agar mereka tahu bahwa impian-impian mereka menjelaskan bisnis NASA ini bukan bisnis yang menguntungkan atasannya otomatis mereka akan mempunyai semangat untuk meraih impian mereka di NASA. Nah, dengan terbangunnya impian-impian tersebut otomatis mereka akan semangat untuk meningkatkan omset-omset di bisnis NASA ini”*¹⁰⁵.

Sehingga dari paparan di atas dapat diketahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Stockist AG – 2427 dalam upaya meningkatkan penjualan di Desa Simo.

2. Paparan Data tentang Penerapan Pemasaran Produk NASA (Natural Nusantara) dalam Meningkatkan Penjualan di Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung ditinjau Dari Perspektif Islam.

¹⁰⁵ Wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama (Stockist AG – 2427) pada Rabu 07 Juli 2021, Pukul 10.00 WIB

a. Sifat Siddiq

Stockist AG – 2427 yang beralamatkan di RT 06/ RW 02 Desa Simo Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Semenjak bergabung di bisnis NASA, Stockist AG – 2427 memulai menjualkan produk-produknya seperti produk pertanian, produk perkebunan, produk kecantikan, produk rumah tangga, produk kesehatan, produk perikanan. Karena sebagai pembisnis harus rajin dalam promosi dan membuktikan bahwa produk yang kita jual itu layak dan mempunyai kualitas yang tinggi. Sehingga untuk memstimulus pelanggan itu lebih mudah karena itu salah satu tujuan seorang pembisnis.

Awal di dirikannya produk di PT Natural Nusantara berjumlah sedikit namun, seiring perkembangan zaman dan semakin berkembangnya usaha toko offline dan online Stockist AG – 2427 yang digunakan untuk memasarkan produk NASA tersebut.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama yaitu :

“ Saya sebisa mungkin menjawab wawancara ini dengan sesuai reaita tetang jual beli yang diterapkan kepada pelanggan. Jika pelanggan terjadi kelebihan ongkir maka akan menyelipkan kelebihannya ke dalam paketannya sehingga transaksi yang dijalankan benar-benar bersih. Selain itu jika produk-produk yang dijual ternyata cacat/expired maka kami akan (repay) atau menggantinya dengan produk yang baru, baik itu dikirim langsung atau ketemu langsung kami akan melayaninya. Selain hal-al diatas, bagi pelanggan yang ingin tanya-tanya tentang produk NASA kami akan menjawab sesuai SOP dari perusahaan”.¹⁰⁶

¹⁰⁶ Wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama (Stockist AG – 2427) pada Rabu 07 Juli 2021, pukul 10:00 WIB.

Dari kesimpulan di atas terlihat bahwa pemilik toko berperilaku jujur terhadap jual beli yang diterapkan pada pelanggan. Seperti yang telah diungkapkan oleh admin Stockist AG – 2427 :

*“Dari awal mulai merintis bisnis NASA kami memang berusaha menerapkan sifat siddiq agar omset yang kami terima pun barokah. Contohnya jika pelanggan kelebihan ongkir maka tugas saya selalu menyelipkannya pada barang yang akan dikirim tujuannya agar konsume bisa lebih percaya dengan toko offline kami”.*¹⁰⁷

Penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dari owner, admin memang benar-benar bersikap jujur terhadap pelanggannya. Karena beliau yaitu konsumen adalah raja/ratu yang harus dimuliakan. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu konsumen yang membeli produk NASA Ibu Robidah :

*“ Saya selalu order produk NASA di toko offline Stockist AG – 2427 karena jika saya kelebihan bayar atau kurag pasti diingatkan tidak pernah dicurangi atau dibohongi dari segi harga ataupun kualitas produknya.”*¹⁰⁸

Pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa kejujuran yang diterapkan oleh Stockist AG – 2427 memang benar-benar dijalankan sehingga pelanggan nyaman berbelanja di tokonya.

Hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pada toko offline Stockist AG – 2427 dalam menjalankan perdagangan dari semua pihak merasakan kejujurannya seperti admin pelanggan dan bahkan owner. Dengan cara memberikan kualitas pelayanan yang baik, tidak menipu dari segi keunggulan produk ataupun harga.

b. Sifat Amanah

¹⁰⁷ Wawancara dengan Mbak Mega (Admin Stockist AG – 2427), pada Rabu, 07 Juli 2021, pukul 11:00 WIB

¹⁰⁸ Wawancara dengan Ibu Robidah (Konsumen Stockist AG -2427), pada Kamis, 08 Juli 2021, pukul 11:30 WIB

Setiap hari admin dari toko herbal NASA Stockist AG – 2427 datang tepat waktu yaitu 07.45 dan toko juga di buka tepat waktu yaitu pukul 08.00. namun untuk toko *online* Stockist AG – 2427 kapan saja tetap buka karena sifatnya bisa *online/offline*. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Hima Yatuna Umama owner toko herbal NASA Stockist AG -2427 :

“ Saya, ibu dan bapak saya selalu membuka toko kapan saja namun yang lebih tepatnya dengan waktu yang sudah ditetapkan karena jika ada chat terlalu malam admin kami akan membalas di waktu pagi hari saat toko kami buka. Terbukti dengan banyaknya pelanggan yang membeli produk kami sehingga toko kami dipercaya, serta pelanggan memberi tanggapan positif tentang toko kami pada marketplace bahwa rating-rating toko kami sudah mempunyai level yang bagus sehingga kami bisa menyimpulkan kita bisa amanah dalam melayani pelanggan.”¹⁰⁹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pemilik toko offline Stockist AG – 2427 selalu bertanggung jawab (*amanah*) dengan klangsungan pemasaran *online* atau *offline* pada bisnisnya. Seperti yang diungkapkan oleh admin toko herbal NASA Stockist AG – 2427 yaitu:

“ Sebagai admin selalu bertanggung jawab pada pekerjaan, saya berusaha menyelesaikan pekerjaan dengan santai tapi pasti tepat waktu, karena saya menyadari owner mempunyai prestasi rating terbaik di toko onlinenya sehingga pesanan produk NASA setiap harinya selalu ada.”¹¹⁰

Kesimpulan pemaparan diatas tersebut menjelaskan bahwa admin di toko herbal NASA Stockist AG – 2427 telah melakukan pekerjaannya dengan tanggung jawab dan dapat dipercaya. Terlihat

¹⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama (Stockist AG – 2427), pada Rabu, 07 Juli 2021, pukul 10:00 WIB

¹¹⁰ Wawancara dengan Mbak Mega (Admin Stockist AG – 2427), pada Rabu, 07 Juli 2021, pukul 11:00 WIB

dari hasil wawancara dengan salah satu konsumen toko herbal NASA Stockist AG – 2427 Bapak Deni yaitu :

“ *Kepercayaan saya dengan toko herbal NASA Stockist AG – 2427 sangat besar karena sudah lama berlangganan disini karena saya sudah paham dengan sistem kerjanya baik itu online maupun offline yang mempunyai prestasi rating terbaik, sehingga hal ini membuat yakin bahwa toko herbal NASA Stockist AG – 2427 selalu bertanggung jawab.*”¹¹¹

Penjelasan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa prestasi owner sangat meyakinkan admin dan konsumen dalam memasarkan produknya, selain itu pengemasan produk NASA yang dilakukan oleh admin sangat rapih sehingga konsumen merasa puas berbelanja di toko herbal NASA Stockist AG – 2427.

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa jual beli yang dijalankan sesuai dengan sifat *amanah* yaitu bertanggung jawab yang diterapkan owner atau admin pada toko herbal NASA Stockist AG – 2427.

c. Sifat *Tabligh*

Pelayanan yang ramah dan sopan dalam melayani konsumen adalah hal yang diinginkan oleh semua konsumen, begitu juga di toko Stockist AG – 2427 pasti konsumen selalu menginginkan pelayanan yang ramah saat mereka berbelanja produk NASA.

Ibu Hima Yatuna Umama owner toko herbal NASA Stickist AG – 2427 menambahkan :

¹¹¹ Wawanara dengan Bapak Deni (Konsumen Stockist AG – 2427), pada Kamis, 08 Juli 2021, pukul 19.30 WIB

“ Apapun yang terjadi saya berusaha professional dalam bekerja selalu menjawab sesuai dengan realita yang terjadi di toko herbal NASA Stockist AG – 2428, ketika para pelanggan kebingungan dengan produk mana yang sesuai dengan keluhannya kami selalu memberi saran produk yang sesuai dengan keluhannya. Semua itu sesuai dengan SOP perusahaan, sehingga apa yang di ungkapkan oleh pihak perusahaan akan saya sampaikan ke akun sosial dan toko offline, para mitra-mitra, dan calon konsumen sehingga semua menyerap informasi yang sama dengan kami, tujuannya agar konsumen tidak salah faham dengan sistem bisnis NASA.”¹¹²

Dari pemaparan di atas bahwa pelayanan yang diberikan untuk konsumen sangatlah ramah dan sopan dalam melayani pemesanan produk NASA. Sama seperti yang diungkapkan oleh admin Stockist AG – 2427 yaitu :

“ Kami selalu berusaha memberikan pelayanan yang baik karena hal yang kita tanam akan kami petik sendiri. Seperti konsumen bingung dengan penawaran harga, dengan memilih produk mana yang pas untuk keluhannya pasti kami sarankan yang terbaik untuk konsumen. Kami akan sepenuh hati melayani dengan senyuman walaupun kita ada masalah tapi kami tetap professional.”¹¹³

Dari paparan di atas, memang benar bahwa pelayanan admin di toko herbal Stockist AG – 2427 sangatlah ramah dan sopan, karena dirinya sendiri sudah mempunyai pribadi yang ramah, dan sopan. Dar situlah sangat banyak pelanggan yang suka dengan pelayanan yang diberikan oleh toko herbal Stockist AG – 2427. Seperti informasi lain dari konsumen Stockist AG -2427 Amiliati Billah yaitu :

“ Pelayanan admin dan owner toko herbal Stockist AG – 2427 sangat sopan dan ramah. Saat saya kebingungan dengan keluhan saya admin selalu menyarankan produk apa yang sesuai dngan keluhan

¹¹² Wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama (Stockist AG – 2427), pada Rabu, 07 Juli 2021, pukul 10:00 WIB

¹¹³ Wawancara dengan admim Stockist AG – 2427 pada Rabu, 07 Juli 2021, pukul 11:00 WIB

saya, selain itu menjelaskan keunggulan produk sangat sopan dan menyenangkan.”¹¹⁴

Pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa banyak pelanggan mengakui jika toko herbal Stockist AG – 2427 memang benar-benar sopan dan ramah. Begitu pun dari yang saya lihat bahwa toko herbal NASA Stockist AG – 2427 telah memberikan pelayanan yang ramah dan sopan. Tidak hanya itu admin pun mempunyai sifat yang menyenangkan dan selalu memberikan saran jika pelanggan memiliki keluhan pada produk apa yang cocok untuk memenuhi kebutuhannya. Dapat disimpulkan bahwa sifat *tabligh* adalah penyampaian. Sifat *tabligh* yang selalu diterapkan dalam toko herbal NASA Stockist AG – 2427 benar-benar dalam penyampaian informasi ke konsumen sesuai dengan SOP perusahaan dengan cara sopan dan ramah.

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa dalam kegiatan penjualan yang berbasis sifat-sifat Nabi Muhammad SAW yaitu *tabligh* yaitu penyampaian. Sudah diterapkan dengan baik oleh toko herbal NASA Stockist AG – 2427 selalu memberikan informasi terkait keunggulan produk serta kecacatannya, sistem bisnis yang dijalankan dan harga yang diterapkan pada perusahaan dengan sifat ramah dan sopan.

¹¹⁴ Wawancara dengan Mbak Amiliati Billah (Konsumen Stockist AG – 2427), pada Kamis, 08 Juli 2021, pukul 10.30 WIB

d. Sifat *Fathanah*

Pengamatan dari beberapa toko herbal NASA Stockist AG – 2427 untuk menjalankan usahanya sangat berkembang pesat karena didukung kecerdasan pengelolanya. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Hima Yatuna Umama owner toko bahwa :

“ Adanya era modern ini maka kami pemilik toko membuka toko online.seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp. Dngan beberapa toko online di atas membuktikan bahwa kami bisa mengetahui tentang tingkat yang lebih maju dari pesaing. Karena di era ini kami yang harus mengikuti perkembangan zamannya.”¹¹⁵

Dari pemaparan di atas memang benar di toko herbal NASA Stockist AG – 2427 mempunyai sosial media guna memudahkan konsumennya dalam berbelanja produk NASA. Menurut admin toko herbal Stockist AG -2427 yaitu :

“ Kami tidak hanya membuka toko offline mbak, melainka kami juga menggunakan sosial media untuk memasarkan produknya. Sehingga dengan adanya toko online maka semakin banyak orderan setiap harinya termasuk untuk warga luar/dalam Negeri.”¹¹⁶

Dari yang diungkapkan terlihat pemilik toko herbal NASA Stockist AG -2427 memang mempunyai sifat cerdas dalam mengelola bisnisnya. Sehingga toko herbal NASA Stockist AG – 2427 mempunyai satu tingkat lebih tinggi dari pesaing. Sehingga karyawan membantu dalam proses packing barang keluar masuk sehingga semaki berjalan lancar dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli. Mbak Amiliati Billah menjelaskan bahwa :

¹¹⁵ Wawancara dengan Ibu Hima Yatuna Umama (Stockist AG – 2427), pada Rabu, 07 Juli 2021, pukul 10:00 WIB

¹¹⁶ Wawancara dengan Mbak Mega (Admin Stockist AG – 2427), pada Kamis, 08 Juli 2021, pukul 09:00 WIB

“ *Saya senang berbelanja di toko herbal NASA Stockist AG – 2427, karena akun yang digunakan untuk promosi itu beda dari yang lain serta kata-kata manfaat yang jelas dan mudah dipahami.*”¹¹⁷

Dapat disimpulkan dari wawancara di atas bahwa toko herbal NASA Stockist AG – 2427 dengan dibuatkannya toko *online-online* sangat membantu dalam meningkatkan omset penjualan.

Kesimpulan dari penjelasan di atas bahwa pemilik dan admin dalam mengelola di toko herbal NASA Stockist AG -2427 sangat cerdas karena terlihat dengan toko-toko *online* yang menjadi satu lebih unggul dari pesaing.

Hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa sifat *fathanah* yaitu cerdas. Cerdas dalam pengelolaan jual beli di toko herbal NASA Stockist AG – 2427, dimana pemilik selalu mempunyai ide-ide baru dari hasil informasi para pelanggan dalam meningkatkan hasil penjualan. Selain itu admin yang bekerja selalu berhati-hati dalam melayani produk NASA yang sangat melimpah.

¹¹⁷ Wawancara dengan Mbak Amiliati Billah (Konsumen Stockist AG – 2427, pada Kamis, 08 Juli 2021, pukul 10.30 WIB)