

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan

BUMDesMa Madupapaken Bersinar merupakan suatu badan usaha milik desa bersama yang didirikan oleh Pemerintah Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur, dengan menggandeng lima desa yang ada di Kecamatan Durenan untuk melakukan kolaborasi berdasarkan potensi yang dimiliki oleh masing-masing desa tersebut guna untuk meningkatkan perekonomian masyarakat setempat. Adapun desa-desa yang tergabung didalam BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan tersebut yakni Desa Malasan, Desa Durenan, Desa Pandean, Desa Panggungsari, serta Desa Kendalrejo, sehingga muncullah akronim yang indah dari BUMDesMa ini yakni Madupapaken Bersinar yang berarti gabungan dari nama kelima desa tersebut.

BUMDesMa Madupapaken Bersinar ini, berlokasi sangat strategis yakni di Jl. Lapangan Durenan, RT. 005 RW. 003, Desa Durenan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek. Modal awal pendirian BUMDesMa ini diperoleh dari kelima desa yang tergabung. BUMDesMa Madupapaken Bersinar ini resmi didirikan oleh Bupati Trenggalek Moch. Nur Arifin beserta *stake holdernya* sekaligus beliaunya merintis sebuah pertokoan mini modern yang mana

merupakan bentuk kolaborasi antara BUMDes dengan pihak BUMN sehingga muncullah BUMN Shop dalam BUMDesMa Madupapaken Bersinar sekaligus menjadi fokus usaha BUMDesMa ini. BUMN Shop ini bergerak dalam bidang ritel yang didalamnya menjual beranekaragam kebutuhan harian masyarakat, produk-produk olahan UMKM masyarakat setempat serta hasil pertanian petani desa setempat.

BUMN Shop ini didirikan guna untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa setempat sekaligus sebagai sarana untuk mewadahi hasil produksi masyarakat serta sebagai ajang pemasaran produk atau promosi produk dengan sinergitas bersama berdasarkan potensi desa yang dimiliki.

2. Visi dan Misi

a. Visi

1. BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan didirikan guna sebagai motor penggerak perekonomian masyarakat Durenan menuju masyarakat yang lebih produktif dan sejahtera.

b. Misi

1. Mengembangkan usaha ekonomi bersama (*holding*) sebagai induk dari unit usaha yang bergerak pada sektor riil ataupun jasa publik.
2. Membangun infrastruktur dasar padaa kaawasan perdesaan yang mendukung perekonomian kawasan perdesaan.

3. Mengembangkan jaringan kerjasama ekonomi dengan berbagai pihak.
4. Mengelola program yang masuk ke wilayah antar desa dalam rangka pengembangan usaha ekonomi kawasan perdesaan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
5. Mengelola pengembangan aset wisata di desa kawasan.
6. Melestarikan adat istiadat, budaya dan kearifan lokal.

3. Struktur Organisasi

Tabel 4.1
Struktur Keorganisasian BUMDesMa Madupapaken Bersinar

Jabatan	Keterangan
Penasihat	1.Camat Durenan:Ahmad Zuhdan S.Stp.,M.Si 2.Kades Malasan: Sutrisno, S.E 3.Kades Durenan:Imam Safi'i,S.E.,S.Pd 4.Kades Panggungsari:Heru Sugiono,S.E 5.Kades Pandean Suwarno,S.Pd 6.Kades Kendalrejo:Subero
Pengawas	Badan Kerja Sama Antar Desa (BKAD) 1.Ketua:Joko Santosa 2.Waket:Heru Sugiono 3.Sekretaris:Ria S.W 4.Bendahara:Hani Andi Astuti
Direktur BUMDesMa Wakil Direktur Sekretaris Bendahara	Yusuf Mahardika Edi Purwanto Titik Hidayati Titik Hidayati
Unit Usaha Industri Manajer Anggota	Kustaji 1.Rarasati Purnaningsih 2.Rizal Putra Pradika 3.Sriyanti

Unit Usaha Pariwisata Manajer Anggota	Prianto Kusbiantoro 1. Muhammad Azmi Ni'mal Ghufron
Unit Perdagangan Manajer Anggota	Riyanti 1. Idrus M.A 2. Ria S.W 3. Laras Asri Susyanti 4. Nanang Sugianto 5. Widya Kusnawati
Unit Usaha Jasa dan Persewaan Manajer	Ferry bagus setiawan

Sumber : *Data struktur keorganisasian BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan Tahun 2020*

4. Hari dan Jam Kerja

BUMDesMa Madupapaken Bersinar ini buka setiap hari mulai dari pukul 08.00-22.00 WIB. BUMDesMa ini setiap harinya selalu ramai oleh pengunjung terlebih pada jam-jam aktivitas masyarakat serta jam istirahat sekolah dikarenakan lokasin BUMDesMa ini juga terletak disekitar sekolah mulai dari TK, SD, SMP serta SMK.

5. Produk-Produk yang Ditawarkan

BUMDesMa Madupapaken bersinar yang memfokuskan usahanya pada BUMN Shop ini dengan menawarkan berbagai produk yang dibutuhkan masyarakat mulai dari kalangan anak-anak hingga ibu-ibu rumah tangga. Produk-produk yang ditawarkan tersebut merupakan produk halal dan bervariasi yang diantaranya yakni mulai dari kebutuhan anak-anak seperti snak atau jajanan ringan, alat-alat kebutuhan sekolah dan lain sebagainya. Selain itu BUMN Shop ini juga

menyediakan produk kebutuhan rumah tangga sehari-hari seperti sembako, obat-obatan baik obat medis ringan hingga obat-obatan tradisional, peralatan mandi dan cuci serta hasil pertanian petani setempat serta olahan industri UMKM warganya. Produk dari BUMN Shop ini yang paling banyak diminati yakni aneka macam kebutuhan rumah tangga sehari-hari, seperti sembako, peralatan mandi dan cuci serta aneka snack atau jajanan ringan anak-anak karena jenisnya lebih beragam daripada toko-toko disekitarnya. Produk-produk yang ditawarkan didalam BUMN Shop ini tentunya memiliki kualitas yang terjamin. Selain itu produk-produk yang ditawarkan oleh BUMN Shop ini sesuai dengan produk yang diminta (*request*) dari para konsumennya.

B. Hasil Temuan Penelitian

1. Strategi Bauran Pemasaran Guna Meningkatkan Volume Penjualan BUMDesMa Madupapaken Berdinar Durenan

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwasannya pemasaran merupakan suatu kegiatan dasar yang memegang peranan yang sangat penting didalam suatu kegiatan usaha. Kegiatan pemasaran dimulai dari perencanaan produk hingga produk sampai di tangan konsumen yang nantinya sangat berpengaruh pada naik turunnya volume penjualan pada suatu usaha atau bisnis tersebut. Di dalam strategi pemasaran terdapat banyak sekali metode-metode analisis strategi pemasaran yang digunakan. Akan tetapi, strategi bauran pemasaran juga dianggap sebagai strategi yang

efektif didalam meningkatkan volume penjualan jika hal tersebut dilakukan secara berkelanjutan dan terarah maka akan mencapai hasil penjualan yang maksimal.

Seperti yang telah dipaparkan sebelumnya, pemasaran mempunyai peran yang sangat fundamental baik dalam tujuan jangka pendek maupun jangka panjang, yakni dalam jangka pendek berusaha menarik pelanggan sebanyak banyaknya guna untuk membeli produk yang ditawarkan sedangkan tujuan jangka panjangnya yakni suatu usaha mamou memberikan kepuasan serta loyalitas kepada konsumen, sehingga konsumen tersebut berlangganan pada produk yang ditawarkan tersebut.

Selain itu, didalam pemasaran suatu organisasi atau usaha hendaknya tetap memperhatikan nilai-nilai keislaman didalam bisnis atau meneladai pola bisnis yang telah diajarkan oleh Rosulullah agar bisnis yang dilakukan membawa kemaslahatan. BUMDesMa madupapaken Bersinar ini didalam pemasarannya menerapkan strategi bauran pemasaran 7P yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), orang (*people*), proses (*process*), bukti fisik (*physical evidence*).

1. Produk (*product*)

Didalam suatu kegiatan pemasaran, produk merupakan titik pusat yang menunjang pemasaran. Produk pada dasarnya merupakan segala sesuatu baik yang terwujud atau tidak yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan dari konsumen. Produk juga sangat erat kaitannya dengan kepuasan konsumen karena konsumen tentunya

memilih produk-produk yang memiliki kualitas yang bagus. Sehingga dengan kualitas dan mutu yang unggul tersebut konsumen akan tertarik bahkan berlangganan dengan produk yang ditawarkan tersebut sehingga mempengaruhi penjualan. Adapun wawancara yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan produk yakni sebagai berikut:

Pertanyaan 1

Bagaimana strategi bauran pemasaran produk yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan?

Tabel 4.2 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Terkait dengan produk, BUMDesMa ini tentunya yang paling utama harus melihat target pasar terlebih dahulu sebelum menetapkan jenis produk-produk yang dijual. Dari hal itu kita tahu bahwasannya lokasi dari BUMDesMa ini letaknya cukup strategis, dekat dengan sekolahan juga mulai dari TK, SD, SMP hingga SMK, kantor-kantor juga iya, serta kita berada pada pemukiman penduduk yang tidak kalah ramainya. Maka, disini yang jadi target sasaran kami disini yang pertama yakni ibu-ibu rumah tangga dan yang kedua yakni anak-anak atau siswa-siswi sekolah tersebut. Oleh karena itu, kita memilih menjual produk-produk kebutuhan rumah tangga sehari-hari seperti sembako, peralatan mandi dan cuci serta kebutuhan anak-anak atau siswa-siswi seperti alat tulis menulis, perlengkapan kantor serta aneka macam snack atau jajanan ringan dengan berbagai macam jenisnya. Disamping itu kita juga tetap memerhatikan kualitas dari produk dengan cara melakukan pengendalian mutu produk (<i>quality control</i>) dengan mengutamakan barang yang sudah BPOM dan bersertifikasi halal ⁵⁰
Informan II	Menentukan produk kita sangat memperhatikan target. Akan tetapi, seiring berjalannya waktu konsumen dari BUMDesMa ini juga memiliki request sendiri-sendiri. Namun permintaan konsumen tersebut, tidak semuanya kami realisasikan mengingat kualitas produk harus tetap diperhatikan dan setiap produk dari yang kita jual ini perlu disortir terlebih dahulu.

⁵⁰ Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Sabtu 2 Oktober 2021 pukul 10.00 WIB

	selain itu juga dilakukan pengendalian mutu, jadi ketika terdapat barang yang datang dilakukan pengecekan mulai dari kemasan. Jika kemasan produk yang datang tersebut tidak layak, maka akan kami sisihkan terlebih dahulu dan kami retur sesuai dengan kesepakatan. Karena, dengan kemasan yang kotor atau kusut akan mengakibatkan pandangan konsumen terhadap produk tersebut tidak bagus bahkan dikira produk tersebut sudah lama atau expired meski kondisi tersebut rusak pada saat fast moving barangnya. ⁵¹
Informan III	BUMDesMa ini juga mewadahi produk produk UMKM dan industri olahan masyarakat desa setempat. Disamping itu juga mewadahi hasil-hasil bumi para petani desa setempat . Namun seiring berjalannya waktu BUMDesMa ini juga melakukan berbagai inovasi produk sesuai dengan trend atau kondisi zaman yang sedang dihadapi. Terkait dengan upaya mempertahankan kualitas, kami juga menyeleksi satu persatu mulai dari kemasan, jika kemasan tersebut dirasa kurang layak maka kami akan mengganti kemasan-kemasan tersebut ditambah dengan label-label yang lebih menarik. ⁵²
Informan IV	Ya kalau dari segi produk yang ditawarkan kalau dari lingkup kebutuhan rumah tangga sudah cukup lengkap dan bermacam-macam. Namun, alangkah baiknya disediakan pula obat-obatan masyarakat karena itu juga tidak kalah pentingnya dan sering sekali dibutuhkan masyarakat sehingga akan menambah kelengkapan produk di BUMN Shop ini. ⁵³
Informan V	Kalau dari pendapat saya pribadi produk-produk yang ditawarkan oleh BUMDesMa ini sudah cukup memuaskan baik dari segi kualitas maupun mutunya akan tetapi jika dilihat dari segi kelengkapan, alangkah baiknya jika kedepannya BUMN Shop ini juga menyediakan layanan jasa-jasa perbankan seperti BRI link itu misalnya, pasti juga akan menambah income bagi BUMN Shop ini. ⁵⁴
Kesimpulan	Berdasarkan beberapa argumen dan penjelasan yang telah diberikan oleh informan diatas dapat disimpulkan bahwasannya BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan didalam melakukan pemasaran dari segi produknya selalu memperhatikan target serta mengutamakan kepuasan dari

⁵¹ Wawancara langsung dengan Bapak Kustaji (selaku Manajer Bidang Usaha Industri BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Minggu 10 Oktober 2021 pukul 08.30 WIB

⁵² Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Selasa 12 oktober 2021 pukul 14.00 WIB

⁵³ Wawancara langsung dengan Ibu Maria Justina Chrystianingsih (selaku konsumen BUMN Shop) pada kamis 15 Oktober 2021 pukul 10.30 WIB

⁵⁴ Wawancara langsung dengan Bapak Samsul Ma'arif (selaku konsumen BUMN Shop) pada kamis 15 Oktober 2021 pukul 14.00 WIB

	<p>konsumennya. Selain itu BUMDesMa Madupapaken Bersinar berupaya menyediakan berbagai produk yang diminta konsumen sesuai dengan kebutuhannya dengan tetap memperhatikan kualitas dan mutu produknya, karena dengan mutu dan kualitas yang baik maka konsumen akan memperoleh kepuasan tersendiri dari produk yang ditawarkan bahkan bisa menjadi pelanggan yang nantinya mampu menjaga stabilitas volume penjualan di BUMDesMa ini. Didalam syariat islam juga dijelaskan bahwasannya didalam melakukan perdagangan hendaknya tetap memperhatikan kualitas barang yang dijual. Karena dengan menjual barang yang memiliki kualitas yang buruk maka akan mampu merugikan pihak pembeli dan akan menjadikan dosa bagi pihak penjual tersebut.</p> <p>Untuk tetap menjaga kualitas dan mutu produk didalam BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan menganjurkan adanya pengendalian mutu (<i>quality control</i>) didalam semua unit produk yang ditawarkan.</p>
--	---

2. Harga (*price*)

Harga merupakan faktor yang tidak kalah pentingnya didalam pemasaran. Dengan harga suatu organisasi atau perusahaan akan mampu memperoleh *income* jika harga yang ditetapkan tersebut tepat dan sesuai. Harga sangatlah mempengaruhi tingkat volume penjualan, karena harga seringkali dikaitkan dengan manfaat barang atau jasa yang dikonsumsi. Didalam strategi harga ini, BUMDesMa ini menggunakan beberapa taktik terkait dengan harga seperti yang dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 2

Bagaimana strategi bauran pemasaran harga yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan?

Tabel 4.3 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
----------	---------

Informan I	Terkait dengan harga kami BUMDesMa ini dalam menetapkan harga itu sesuai dengan kualitasnya. Karena, jika barang tersebut sudah berstandar BPOM maka harga barang tersebut tidak dapat dibuat-buat. Misalnya saja dibuat paling murah atau paling mahal itu tidak bisa, jadi standar. Harga produk di BUMDesMa ini saya rasa juga sudah sesuai dengan kemampuan konsumen dan sebanding dengan kualitas dari produknya. Selain itu BUMDesMa ini juga berani memberikan jaminan kepada konsumen, jika barang yang dibeli tidak sesuai dengan kualitas maka produk tersebut bisa dikembalikan sesuai dengan kesepakatan. Selain itu, untuk menarik minat masyarakat kami pada akhir bulan selalu mengadakan gebyar promo. Seperti contohnya setiap pembelian minim 30.000 maka kami akan memberikan voucher belanja 5000 yang bisa langsung dibelikan produk di BUMDesMa ini. Selain itu kami juga menerapkan sistem paket yakni beli 2 gratis 1 itu misalnya. Dari sini hasilnya, penjualan serta kunjungan masyarakat ke BUMDesMa ini lebih meningkat dibandingkan dengan hari-hari biasanya seperti itu. ⁵⁵
Informan II	Terkait dengan harga, memang benar apa yang sudah disampaikan oleh mas Yusuf. Selain memberlakukan promo pada setiap akhir bulan kami juga membanting harga pada produk-produk yang dirasa kurang laku. Jadi, harga yang kami jual konsumen tidak jauh beda dari harga kami dari supplier. Nah, dengan taktik tersebut kan otomatis konsumen akan menyerbu produk-produk tersebut bahkan tidak jarang banyak konsumen yang tidak kebagiaan. ⁵⁶
Informan III	Kalau menurut saya pribadi harga di BUMDesMa itu sudah cukup efektif dan sesuai dengan kualitas barang yang diberikan, Selain itu, harga yang ditawarkan itu dengan toko-toko sekitarnya seperti di SRC Wicaksono, KUG dan toko-toko kecil di sekitar ini selisihnya juga tidak banyak. Terkadang harga yang ditawarkan disini juga lebih murah. ⁵⁷
Kesimpulan	Dari penjelasan yang telah dipaparkan oleh informan diatas dapat disimpulkan bahwasannya pihak BUMDesMa Madupapaken Bersinar didalam menetapkan harga pada produk selalu mengedepankan kualitas. Jadi, harga barang sangat sesuai dengan kualitasnya. Didalam ajaran Islam juga dijelaskan bahwasannya didalam suatu usaha kita hanya diperbolehkan mengambil untung sewajarnya saja, tidak boleh terlalu tinggi karena, didalam suatu usaha bukan hanya

⁵⁵Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Sabtu 9 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB

⁵⁶ Wawancara langsung dengan Ria Sri Wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Selasa 12 Oktober 2021 pukul 14.00 WIB

⁵⁷ Wawancara langsung dengan Ibu Maria Justina Chrystianingsih (selaku konsumen BUMDesMa Shop) pada Kamis 15 Oktober 2021 pukul 10.30 WIB

	semata-mata mengejar duniawi saja akan tetapi diharapkan juga akan ,emberikan keberkahan nantinya. Terkait dengan taktik yang digunakan didalam mempengaruhi minat konsumen yang telah dipaparkan oleh informan tersebut dapat disimpulkan bahwasannya BUMDesMa menerapkan sistem promo, paket serta banting harga sehingga konsumen berbondong-bondong memborong barang yang mereka butuhkan.
--	--

3. Tempat (*Place*)

Tempat (*place*) sangat erat kaitannya dengan pengalihan kepemilikan produk dari produsen ke konsumen melalui proses distribusi. Selain itu, tempat juga mengarah pada suatu lokasi dimana pembeli dan penjual bertemu untuk menyalurkan produknya. Didalam syariat Islam juga dijelaskan bahwasannya Nabi SAW didalam melakukan perniagaan beliau tidak hanya menetap pada satu tempat saja akan tetapi beliau berpindah-pindah ke berbagai wilayah sehingga prodak beliau akan termashur dikalangan masyarakat umum.

Didalam pemilihan tempat hendaknya harus dipertimbangkan dengan matang karena akan berpengaruh pada keterlangsungan usaha kedepannya. Terkait dengan strategi tempat (*place*) dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 3

Bagaimana strategi bauran pemasaran tempat yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan?

Tabel 4.4 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Didalam strategi tempat, BUMDesMa ini memilih tempat yang mudah dijangkau. Selain itu, lokasi dari BUMDesMa ini juga berada pada pusat keramaian di Desa Durenan. Selain itu didukung pula dengan akses sarana dan prasarana yang mudah untuk menuju ke lembaga ini. ⁵⁸
Informan II	Kalau menurut saya lokasinya sudah sangat strategis yakni, di RT 005 Rw 003 Jl. Lapangan Durenan Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek dimana lokasi tersebut berada di pinggir jalan raya serta pusat keramaian yakni berada disekitar kantor pemerintah, sekolah mulai dari TK hingga SMK serta akses ke lokasi tidak ada kendala sama sekali. ⁵⁹
Kesimpulan	Berdasarkan keterangan yang diberikan oleh 2 informan tersebut dapat disimpulkan bahwasannya didalam pemilihan tempat BUMDesMa Madupapaken Bersinar ini sudah berlokasi sangat strategis serta didukung akses yang mudah.

4. Promosi (*promotion*)

Didalam pemasaran, promosi erat kaitannya dengan upaya pengkomunikasian produk agar diketahui masyarakat. Promosi, merupakan faktor penentu keberhasilan pemasaran.

Promosi, dapat dilakukan melalui berbagai macam cara mulai dari periklanan (*advertising*) baik melalui media cetak atau media elektronika, melalui promosi penjualan dan lain sebagainya.

Didalam Islam juga dijelaskan bahwasannya didalam melakukan perdagangan kejujuran merupakan kunci yang utama. Dari sini kita dapat menarik kesimpulan bahwasannya didalam melakukan promosi seorang

⁵⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Sabtu 9 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB

⁵⁹ Wawancara langsung dengan Bapak Samsul Ma'arif (selaku konsumen BUMN Shop) pada Kamis 15 Oktober 2021 pukul 14.00 WIB

pedagang dilarang melakukan manipulasi timbangan, melakukan sumpah berlebihan atau sumpah palsu dan lain sebagainya.

BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan ini dalam melakukan strategi promosi dilakukan dengan cara yang dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 4

Bagaimana strategi bauran pemasaran promosi yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan?

Tabel 4.5 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Kami memanfaatkan media sosial dalam mempromosikan produk kami mulai dari BBM, kemudian berubah haluan dengan menggunakan facebook, kemudian menggunakan WA yang lambat laun juga memanfaatkan instagram untuk melakukan prosmosi produknya. ⁶⁰
Informan II	Benar apa yang telah disampaikan leh Bapak Kustaji, kami melakukan promosi dengan mempromotkan produk-produk via WA melalui story yang dilakukan oleh anggota BUMDesMa secara berkala. ⁶¹
Kesimpulan	Berdasarkan strategi promosi yang telah dipaparkan oleh kedua informan diatas dapat disimpulkan bahwasannya didalam melakukan promosi, BUMDesMa ini memanfaatkan media sosial sesuai dengan perkembangan sosial media.

5. Orang (*people*)

Orang (*people*) adalah seluruh pihak yang menyajikan atau memainkan suatu usaha guna untuk mempengaruhi pembeli sekaligus sebagai penyedia

⁶⁰ Wawancara langsung dengan Bapak Kustaji (selaku Manajer Bidang Usaha Indstri BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Minggu 10 Oktober 2021 pukul 08.30 WIB

⁶¹ Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Selasa 12 oktober 2021 pukul 14.00 WIB

layanan jasa kepada konsumen. Selain itu didalam pemasaran orang (*people*) sangat erat kaitannya dengan kualitas dari Sumber Daya Manusia didalam organisasi tersebut serta layanan bagi pelaku organisasi terhadap konsumennya. Didalam ajaran islam juga dijelaskan bahwasannya didalam memberikan pelayanan kepada pelanggan maka kita dilarang untuk membeda-bedakan baik dari segi usia maupun kastanya. Jadi didalam memberikan pelayanan, semua pelanggan dianggap sama dengan pelayanan yang sama pula. Sehubungan hal tersebut maka dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 5

Bagaimana strategi bauran pemasaran orang (*people*) yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan?

Tabel 4.6 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	BUMDesMa Madupapaken Bersinar ini, didalam merekrut karyawan yang dipekerjakan di lembaga ini mengutamakan Sumber Daya Manusia yang memiliki pengalaman kerja ataupun kandidat yang fresh graduate, aktif dalam berbagai organisasi kemasyarakatan, memiliki sikap yang ramah, jujur serta telaten, disamping itu kami juga mengutamakan kandidat yang memiliki jiwa pekerja keras, tanggung jawab. Selain itu, agar para pekerja didalam BUMDesMa ini memiliki semangat yang tinggi didalam bekerja maka saya membuat kebijakan sekaligus taktik untuk memberikan fee kepada para pekerja yang mampu bekerja penuh dalam satu bulan akan saya beri tambahan gaji Rp.100.000,00. Dengan begitu mereka akan lebih semangat untuk bekerja tanpa banyak izin jika tidak ada keperluan yang mendesak.Selain itu saya juga sering memberikan motivasi-motivasi kerja kepada para pekerja agar tetap totalitas dalam bekerja sesuai dengan tanggung jawab dan kesepakatan awalnya. ⁶²

⁶² Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Selasa 2 November 2021 pukul 11.30 WIB

Informan II	Memang benar seperti yang telah disampaikan oleh mas Yusuf .Bahwasannya didalam memberikan pelayanan kepada pelanggan beliau sangat menekankan untuk memiliki sikap yang jujur dan ramah serta mampu berbaur baik dengan masyarakat atau konsumen. Karena, menurut beliau ketika pegawai dari BUMDesMa ini berlaku angkuh maka konsumen enggan untuk berbelanja disini karena akan terkesan tidak dihargai. Mengingat kata pepatah bahwasannya pembeli adalah raja. Jadi sebisa mungkin sikap ramah kepada pembeli harus diterapkan. ⁶³
Informan III	Saya pribadi selaku pegawai dari BUMDesMa Madupapaken Bersinar ini berdasarkan pengalaman perekrutan Direktur BUMDesMa ini merekrut saya sebagai anggotanya dengan latar belakang saya aktif dalam organisasi kemasyarakatan serta saya memiliki pengalaman kerja yang sudah saya geluti cukup lama yakni dalam industri pembuatan jamu herbal tradisional. ⁶⁴
Informan IV	Secara keseluruhan para pekerja didalam BUMDesMa ini sangat ramah. Mereka mampu menjelaskan kualifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen secara rinci, memberi arahan tentang letak barang serta tidak jarang mereka juga nimbrung dengan konsumen dan sangat mengkrapi. ⁶⁵
Kesimpulan	Dapat disimpulkan bahwasannya didalam melakukan perekrutan Sumber Daya Manusia yang dijadikan sebagai pegawai dari BUMDesMa ini dibuka untuk semua kalangan akat tetapi tetap memperhatikan keramahan, kejujuran, tanggung jawab, pengalaman kerja serta pengalaman organisasi yang baik. Selain itu, didalam meningkatkan kinerja SDM didalam BUMDesMa Direktur Utama BUMDesMa memberikan <i>fee</i> kepada para pekerja serta memberikan motivasi-motivasi kepada para pekerja. Selain itu dimata konsumen, kuallitas SDM dalam BUMDes ini sudah cukup loyal dan ramah.

6. Proses (*process*)

⁶³ Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Jumat 5 November 2021 pukul 15.30 WIB

⁶⁴ Wawancara langsung dengan Bapak Kustaji (selaku Manajer Bidang Usaha Indstri BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Kamis 4 November 2021 pukul 09.00WIB

⁶⁵ Wawancara langsung dengan Bapak Samsul Ma'arif (selaku konsumen BUMN Shop) pada Senin 8 November 2021 pukul 15.00 WIB

Proses merupakan keseluruhan aktivitas yang dipergunakan untuk mencapai barang dan jasa. Dalam pemasaran proses sangat berhubungan dengan efisiensi organisasi atau perusahaan didalam pelayanan, kecepatan, ketepatan serta kesepakatan dan lain sebagainya. Proses sangat diperlukan guna untuk menumbuhkan suatu usaha yang bersih serta menghindari adanya aktivitas penimbunan barang. Sehingga produk dapat tersalurkan dengan baik. Dalam islam juga dijelaskan bahwasannya, menimbun barang karena dengan adanya aktivitas tersebut mengakibatkan adanya kerusakan, kecacatan akibat penyimpanan yang lama sehingga menurunkan kualitas dan mutunya. Berkaitan dengan strategi proses tersebut yang diterapkan didalam BUMDesMa Madupapaken Bersinar dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 6

Bagaimana strategi bauran pemasaran proses yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan?

Tabel 4.7 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Jadi, terkait dengan proses, Ketika barang datang dari supplier ke BUMDesMa, barang tersebut langsung ditujukan ke gudang dan disortir serta diberikan label label serta harga yang pada keesokan harinya di display di rak-rak BUMDesMa sesuai dengan variannya dan ditambah lagi stoknya pada rak ketika barangnya sudah terjual banyak. Jadi mekanismenya barang yang datang disurti langsung di display tanpa ada penimbunan barang dan hanya menyetok beberapa unit saja. ⁶⁶

⁶⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Selasa 2 November 2021 pukul 11.30 WIB

Informan II	Jadi, memang benar yang disampaikan oleh mas Yusuf Mahardika. Barang yang datang dari Yogyakarta langsung kami surtir dan kemudian di display. Selain itu, produk-produk olahan UMKM dan hasil pertanian setempat yang datang dari produsen kami hanya mengambil beberapa barang saja tidak terlalu banyak. Karena mengingat produk-produk olahan UMKM itu non pengawet jadi dayaa tahannya tidak begitu lama. Barang barang tersebut langsung kami beri label harga serta label BUMDesMa dan ketika stok dalam rak sudah menipis, kami langsung mengkonfirmasi dengan produsen untuk menambah stok produk lagi. Disamping itu, BUMDesMa ini, didalam melayani pemesanan produk dapat dilakukan dengan cara pemesanan melalui faacebook atau komentar, pemesanan melalui WA, instagram sehingga pihak BUMDesMa menjelaskan secara terperinci mulai dari barang ready atau tidaknya, harganya, kualitas, dan lain sebagainya. Lalu untuk pengiriman barang pesanan tersebutbisa langsung diambil di BUMDesMa sesuai dengan kesepakatan atau bisa juga dikirim melalui jasa pengiriman barang atau diatar langsung oleh pihak BUMDesMa. ⁶⁷
Kesimpulan	Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwasannya didalam strategi proses ini daapat disimpulkan bahwasannya aktivitas penyaluran barang yang dilakukan mulai dari barang datang hingga pemasarannya dalam BUMDesMa ini tanpa ada aktivitas penimbunan barang. Selain itu didalam layanan pemesanan didalam proses pemesanan barang pihak kami menggunakan pemesanan via FB dan WA, instagram yang nantinya penyerahan barang ketangan konsumen bisa dilakukan melalui COD, jasa pengiriman ataupun diambil langsung.

7. Bukti Fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik merupakan lingkungan produk pada suatu perusahaan baik dari segi warna, tata letak, fasilitas tambahan terhadap produk-produk yaang ditawarkan. Bukti fisik dapat dilihat dari kondisi ruangan, fasilitas, kenyamanan, keindahan, tampilan produk dan lain sebagainya. Disamping itu, dengan adanya *physical evidence*, konsumen akan mamou melihat

⁶⁷ Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Jumat 5 November 2021 pukul 15.30 WIB

produk secara detail mulai dari jenisnya, harga, kualitas bahkan dalam pembuatan kesepakatan dapat dilakukan dengan baik

Disamping itu, didalam islam juga dijelaskan bahwasannya didalam melakukan jual beli harus atas dasar suka sama suka diantara keduanya. Terkait dengan hal ini, dalam BUMDesMa sudah menerapkan bukti fisik dari segi kenyamanan serta kualitas, kemasan dan produk yang menarik minat konsumen seperti yang dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 7

Bagaimana strategi bauran pemasaran proses yang dilakukan oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan?

Tabel 4.8 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Untuk bukti fisik BUMDesMa ini juga memberikan kenyamanan berupa AC serta penataan display yang baik. Selain itu BUMN Shop ini juga sangat memperhatikan kemasan dan packing serapi rapinya dengan menambahkan ciri khas BUMDesMa. ⁶⁸
Informan II	Menurut pandangan saya terkait dengan bukti fisik yang diberikan oleh BUMDesMa ini sudah cukup menarik yakni display barang sangat bagus dan sudah di pilah-pilah berdasarkan jenisnya sehingga konsumen tidak kebingungan terkait dengan posisi-posisi dari produk. Selain itu, BUMDesMa ini juga dilengkapi dengan WIFI sehingga konsumen khususnya anak-anak dan siswa-siswi betah untuk berada dalam BUMDesMa ini. ⁶⁹
Informan III	Kalau di BUMDesMa ini secara keseluruhan bukti fisiknya sudah bagus. Kenyamanan juga ada, keindahan tempat juga ada. Ditambah lagi dilengkapi AC sehingga konsumen merasa betah di BUMDesMa ini. Dan kalau menurut pendapat

⁶⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Selasa 2 November 2021 pukul 11.30 WIB

⁶⁹ Wawancara langsung dengan Ibu Maria Justina Chrystianingsih (selaku konsumen BUMN Shop) pada Senin 8 November 2021 pukul 10.00 WIB

	saya penataan barang dalam ra-rak tersebut sudah sangat rapi serta lokasinya jauh dari kata kumuh. ⁷⁰
Kesimpulan	Berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan oleh informan diatas dapat disimpulkan bahwasannya bentuk penerapan bukti fisik didalam BUMDesMa ini sudah sangat bagus mulai dari kenyamanan, keindahan lingkungan produk serta kualitas tampilan produk juga sangat diperhatikan sehingga mampu menarik minat beli konsumen.

2. Kendala dan Solusi yang Dilakukan Oleh BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan dalam Melakukan Strategi Bauran Pemasaran Guna Meningkatkan Volume Penjualannya

Pada hakikatnya didalam suatu organisasi atau perusahaan, strategi sangatlah penting peranannya. Karena suatu strategi akan mampu menunjang berhasil tidak suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Dalam hal ini BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan melakukan strategi bauran pemasaran dengan kerangka kerja 7P yang memiliki dampak yang signifikan terhadap volume penjualannya. Akan tetapi didalam pelaksanaan strategi tersebut tidak terlepas dari kendala-kendala. Oleh karenanya suatu perusahaan atau para pelaku bisnis dituntut untuk lebih cermat didalam menghadapi kendala tersebut serta lebih selektif didalam memilih solusi terkait dengan kendala yang sedang dihadapi. Adapun kendala dan solusi yang ada didalam BUMDesMa Madupapaken Bersinar yakni sebagai berikut:

1. Produk

⁷⁰ Wawancara langsung dengan Bapak Samsul Ma'arif (selaku konsumen BUMN Shop) pada Senin 8 November 2021 pukul 15.00 WIB

Terkait dengan produk, didalam BUMDesMa Madupapaken Bersinar ini didalaam melakukan usahanya tidak terlepas dari kendala-kendala yang menyangkut dengan kualitas produk, perkembangan produk dan hambatan-hambatan produk lainnya. Adapun penjelasan terkait dengan kendala dan solusi bauran pemasaran produk yakni sebagai berikut:

Pertanyaan 1

Apa saja kendala yang dihadapi BUMDesMa Madupapaken bersinar dalaam melakukan bauran pemasaran produk dan bagaimana solusinya?

Tabel 4.9 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Terkait dengan hambatan yang dialami oleh BUMDesMa ini dari segi produk itu yang utama adalah perkembangan preoduk yang sangat pesat sehingga kamu kualahan dalam melakukan pemilihan produk sesuai dengan permintaan konsumen. Sehubungan dengan masalah tersebut kami bersikap selektif didalam menentukan harga tersebut agar konsumen tetap memperoleh kepuasan dari produk kami. ⁷¹
Informan II	Memang benar apa yang telah disampaikan Bapak Yusuf bahwa yang menjadi tantangan dari segi produk ini yang pertama adalah perkembangan produk akan tetapi disisi lain kualitas juga menjadi tantangan tersendiri bagi kami. Oleh karenanya kami harus tetap detail dalam menentukan produk agar tetap mampu mempertahankan kualitas produk dan kesesuaian harga. ⁷²
Kesimpulan	Dari penjelasan yang telah disampaikan oleh kedua informan diatas dapat diketahui bahwasannya hambatan utama dari segi produk yakni perkembangan produk yang pesat sehingga mempengaruhi kualitas barang. Adapun solusinya yakni pihak BUMDesMa bersifat selektif dan detail, serta meningkatkan pengendalian mutu dalam menentukan dan memilih produk agar kualitas tetap menjadi nilai plus dalam BUMDesMa ini.

⁷¹ Wawancara langsung dengan Bapak yusuf Mahardika (selaku Direktur utama BUMDesMa Maduapapaken Bersinar Durenan) pada Sabtu 2 Oktober 2021 pukul 10.00 WIB

⁷² Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Selasa 12 oktober 2021 pukul 14.00 WIB

2. Harga (*price*)

Harga didalam pemasaran memegang peranan yang tidak kalah pentingnya dan memiliki pengaruh besar terhadap penjualan. Didalam strategi harga tentunya ditemukan beberapa kendala dalam BUMDesMa Madupapaken Bersinar . Adapun kendala dan solusi yang dilakukan oleh BUMDesMa yakni dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 2

Apa saja kendala yang dihadapi BUMDesMa Madupapaken bersinar dalaam melakukan bauran pemasaran harga dan bagaimana solusinya?

Tabel 4.10 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Kendala yang utama terkait dengan harga yakni dari sisi kualitas. Konsumen tentunya selalu menginginkan kualitas baaik dengan harga murah dan itu tentunyaaa sangat menjadi tantangan tersendiri bagi penjual. ⁷³
Informan II	Memang benar apa yang telah disampaikan oleh mas yusuf. Kendala dari sisi harga selain itu juga terkait dengan mahal daan murahnya barang. Dari sini konsumen akan memiliki pandangan jika barang dijual terlalu mahal maka akan tidak dapat diterima oleh konsumen begitu sebaliknya jika dijual terlalu murah maka paandangan konsumen terhadap barang itu tidak berkualitas. ⁷⁴
Kesimpulan	Jadi dari penjelasan yang telah disampaikan oleh kedua informan tersebut yakni kendala dari sisi harga yakni terkait dengan penentuan mahal dan murahnyaaa produk serta penyesuaian harga dengan kualitas. Adapun solusi dari kendala tersebut yakni produk dijual dengan harga yang wajar sesuai denga kualitasnya.

⁷³ Wawancara langsung dengan Bapak yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Maduapapaken Bersinar Durenan) pada Sabtu 9 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB

⁷⁴ Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Selasa 12 oktober 2021 pukul 14.00 WIB

3. Tempat (*place*)

Tempat merupakan penunjang suatu bisnis yang mempengaruhi konsumen untuk mengunjungi lokasi tersebut. Didalam Strategi tempat ini juga terdapat beberapa kendala .Adapun penjelasan terkait dengan strategi tempat yakni sebagai berikut:

Pertanyaan 3

Apa saja kendala yang dihadapi BUMDesMa Madupapaken bersinar dalaam melakukan bauran pemasaran tempat (*place*) dan bagaimana solusinya?

Tabel 4.11 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Menurut pendapat saya terkait dengan tempat terdapat beberapa kendalaa yakni seiring berjalannya waktu jumlah produk dalam BUMDesMa yang kian hari kian banyak maka lokasi tersebut tidak memadai untuk menampung jumlaah ketersediaan barang adapun solusi dari masalah ini yakni pihak BUMDesma melakukan penambahan rak-rak display guna untuk menambah ruang untuk barang-barang baru. ⁷⁵
Kesimpulan	Terkait dengan tempat yang menjadi kendala yakni barang yang semakin banyak dan lokasi yang kurang memadai maka solusi dari hal tersebut yakni melakukan renovasi penambahan rak display.

4. Promosi (*promotion*)

⁷⁵ Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Sabtu 9 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB

Promosi erat kaitannya dengan upaya mempengaruhi konsumen dengan melakukan penawaran produk dengan tujuan konsumen mau untuk membeli produk yang ditawarkan. Akan tetapi strategi promosi juga tidak terlepas dari kendala-kendala yang dihadapi mengingat strategi promosi dari hari ke hari semakin canggih. Adapun penjelasan terkait dengan kendala dan solusi dari strategi promosi yakni sebagai berikut:

Pertanyaan 4

Apa saja kendala yang dihadapi BUMDesMa Madupapaken bersinar dalam melakukan bauran pemasaran promosi dan bagaimana solusinya?

Tabel 4.12 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Terkait dengan kendala yang dihadapi dalam segi pemromosian produk yakni yang utama dalam menghadapi teknologi yang pesat kami pihak BUMDesMa juga cukup kualahan karena tidak semua pegawai kami mampu untuk mengoperasikan teknologi pemasaran tersebut. Adapun solusi terkait dengan permasalahan ini yakni pihak BUMDesMa memfokuskan pemromosian produk pada karyawan yang sudah benar benar mampu dan menguasai teknologi. ⁷⁶
Informan II	Adapun kendala dari segi promosi diantaranya dalam menghadapi masyarakat yang gagap teknologi. Karena tidak semua kalangan khususnya masyarakat yang sudah berusia lanjut maka tidak akan paham terkait pemromosian melalui sosmed. Adapun solusinya yakni dengan melakukan promosi dengan memanfaatkan media cetak berupa selebaran yang dibagikan kepada warga sekitar. ⁷⁷
Kesimpulan	Dari penjelasan yang telah disampaikan oleh kedua informan tersebut dapat disimpulkan bahwasannya kendalanya dari

⁷⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Kustaji (selaku Manajer Bidang Usaha Industri BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Minggu 10 Oktober 2021 pukul 08.30 WIB

⁷⁷ Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Selasa 12 oktober 2021 pukul 14.00 WIB

	pesatnya perkembangan teknologi yang mengakibatkan pegawai kualahan dalam mengimbangi perkembangan tersebut dan solusinya yakni dengan pemusatan tugas pada pihak yang mengfuasai teknologi pada BUMDes tersebut. Selain itu kendala menghadapi masyarakat yang gaptek sehingga membuat kebijakan untuk melakukan promosi dengan memanfaatkan media cetak yang disebat ke masyarakat sekitar.
--	---

5. Orang (*people*)

Didalam suatu usaha, SDM memegang peranan yang sangat penting karena kualitas *people* akan sangat mempengaruhi presepsi dari konsumen. Adapun kendala dari strategi *people* serta solusi yang diterapkan didalam BUMDesma ini yakni sebagai berikut:

Pertanyaan 5

Apa saja kendala yang dihadapi BUMDesMa Madupapaken bersinar dalam melakukan bauran pemasaran orang (*people*) dan bagaimana solusinya?

Tabel 4.13 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Dalam strategi orang yang menjadi kendala kami yakni terkait dengan pemilihan kandidat dalam melakukan perekrutan karyawan. Adapun solusi dari kendala ini yakni kami membuat <i>job spesification</i> agar para kandidat tau terkait dengan kriteria yang <i>disyaratkan</i> . ⁷⁸
Informan II	Adapun kendalanya selain yaang telah disampaikan oleh mas Yusuf yakni, totalitaas bekerja pada seseorang itu mudah berubah. Adapun solusinya yakni dengan rajin memberikan

⁷⁸ Wawancara langsung dengan Bapak yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Maduapapaken Bersinar Durenan) pada Selasa 2 November 2021 pukul 11.30 WIB

	arahan serta motifasi yang mampu meningkatkan semangat kerja. ⁷⁹
Kesimpulan	Dari penjelasan informan tersebut dapat disimpulkan bahwasannya kendala dalam strategi people yakni terkait dengan pemilihan kandidat dan solusinya yakni dengan membuat <i>job spesification</i> . Selain itu kendalanya juga dari segi totalitas kerja yang mudah berkurang dan solusi terkait permasalahan ini yakni dengan memberikan arahan serta motivasi kepada para karyawan dari atasan.

6. Proses (*process*)

Didalam suatu kegiatan usaha baik didalam organisasi maupun perusahaan tentunya tidak terlepas dengan yang namanya proses. Proses disini sangat erat keterkaitannya dengan aliran produksi barang hingga satu produk dapat diterima dan dimanfaatkan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhannya. Sehubungan dengan hal tersebut didalam BUMDesMa Madupapaken bersinar ini didalam strategi proses ini tentunya juga memiliki kendala-kendala. Adapun kendala dan solusi yang dihadapinya yakni dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 6

Apa saja kendala yang dihadapi BUMDesMa Madupapaken bersinar dalam melakukan bauran pemasaran orang proses dan bagaimana solusinya?

Tabel 4.14 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
-----------------	----------------

⁷⁹ Wawancara langsung dengan Ria sri wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Jumat 5 November 2021 pukul 15.30 WIB

Informan I	Terkait dengan proses yang menjadi hambatan kami yakni proses <i>fast moving</i> barang yang memakan waktu cukup dikarenakan lokasi antar <i>suplyer</i> barang dengan kami cukup jauh. Adapun solusi terkait dengan permasalahan ini yakni kami mencari <i>suplyer</i> yang berlokasi lebih dekat dengan lembaga kami. ⁸⁰
Informan II	Memang benar apa yang telah dikatakan oleh mas Yusuf bahwasannya jarak antara <i>suplyer</i> dengan lembaga cukup jauh sehingga ketika stok barang menipis kami menunggu waktu lumayan lama akibat hal tersebut. Solusinya yakni kami memilih untuk mengganti <i>suplyer</i> yang berlokasi lebih dekat namun tetap selektif dalam pemilihan barangnya. ⁸¹
Kesimpulan	Dari penjelasan yang telah disampaikan oleh kedua informan diatas dapat disimpulkan bahwasannya kendala dalam strategi proses ini yakni terkait dengan jaraak antara <i>suplyer</i> dengan lembaga sehingga <i>fast moving</i> barang memakan waktu cukup lama. Adapun solusi terkait dengan kendala ini yakni kami memilih <i>suplyer</i> yang berlokasi lebih dekat dengan lokasi BUMDesMa Madupapaken Bersinar.

7. Bukti Fisik (*physical evidence*)

Didalam suatu usaha, bukti fisik dalam suatu organisasi atau perusahaan haarus diwujudkan dengan maksimal. Hal tersebut bertujua guna untuk menarik minat konsumen mengunjungi usaha yang dijalankan tersebut.

Bukti fisik sangat erat kaitannya dengan kondisi fisik atau lingkungan dari produk. Didalam BUMdesMa Madupapken Bersinar tentunya juga terdapat kendala dalam perealisasiian bukti fisik yang diantaranya dijelaskan sebagai berikut:

Pertanyaan 7

⁸⁰ Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Maduapapaken Bersinar Durenan) pada Selasa 2 November 2021 pukul 11.30 WIB

⁸¹ Wawancara langsung dengan Ria Sri Wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMNDesMa Madupapken Bersinar Durenan) pada Jumat 5 November 2021 pukul 15.30 WIB

Apa saja kendala yang dihadapi BUMDesMa Madupapaken bersinar dalam melakukan bauran pemasaran bukti fisik dan bagaimana solusinya?

Tabel 4.15 Hasil Wawancara Narasumber

Informan	Jawaban
Informan I	Terkait dengan bukti fisik yang menjadi permasalahan kami yang utama yakni dari segi kemasan yang kurang menarik minat konsumen. Oleh karena itu kami selalu menyortir satu persatu kemasan barang lalu diganti dengan kemasan yang lebih layak. ⁸²
Informan II	Memang benar apa yang telah disampaikan oleh mas Yusuf bahwasannya kami sangat terkendala dari segi kemasan khususnya produk pertanian petani desa serta UMKM setempat. Nah, dari sini kami rasa kemasan masih ala kadarnya dan perlu diganti dengan lebih menarik serta ditambah dengan label-label bervariasi dengan ciri khas BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan. ⁸³
Kesimpulan	Dari penjelasan yang telah disampaikan oleh kedua informan di atas dapat disimpulkan bahwasannya didalam strategi bukti fisik yang menjadi kendala adalah dari segi kemasan. Adapun solusinya yakni mengganti kemasan yang lebih menarik dengan menambah atribut label dan lainnya yang menjadi ciri khas dari BUMDesMa.

⁸² Wawancara langsung dengan Bapak Yusuf Mahardika (selaku Direktur Utama BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Selasa 2 November 2021 pukul 11.30 WIB

⁸³ Wawancara langsung dengan Ria Sri Wulandari (selaku anggota Bidang Usaha Perdagangan BUMDesMa Madupapaken Bersinar Durenan) pada Jumat 5 November 2021 pukul 15.30 WIB