

## BAB IV

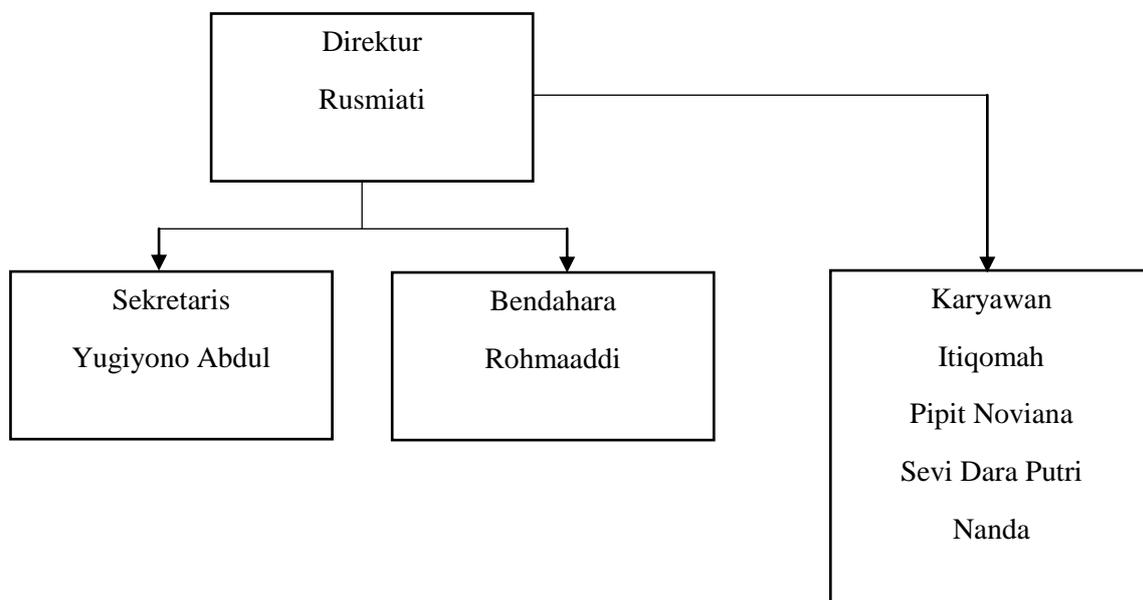
### HASIL PENELITIAN

#### A. Deskripsi Objek Penelitian

##### 1. CV Jibril Jehan

CV Jibril Jehan merupakan salah satu percetakan besar di Kabupaten Tulang Bawang Barat, salah satunya yaitu bekerja sama dengan Dinas Pendidikan setempat dalam melakukan sejumlah cetak buku atau kebutuhan percetakan lainnya.

**Bagan 4.1 Struktur Organisasi CV Jibril Jehan<sup>112</sup>**



---

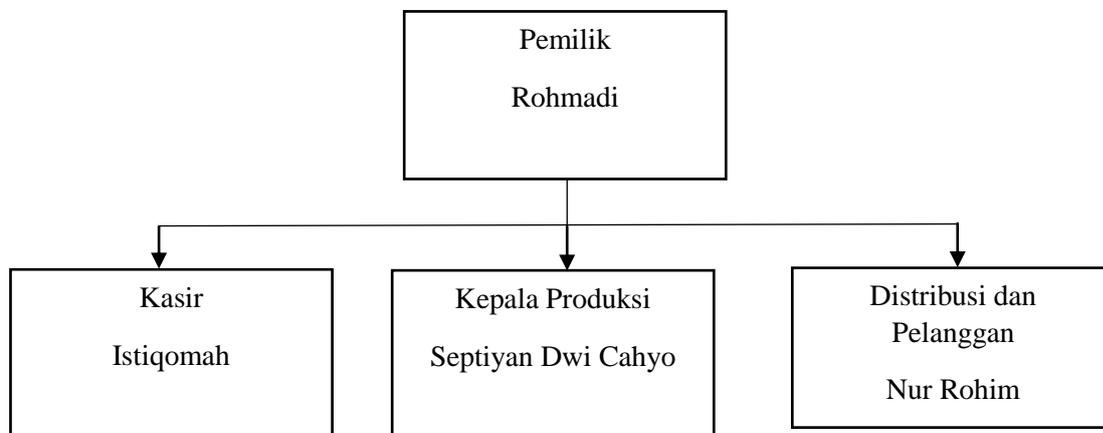
<sup>112</sup> Dokumentasi penelitian Struktur CV Jibril Jehan pada 5 Oktober 2021.

## 2. Percetakan Ahya Barokah

Bermula pada tahun 2014, Percetakan Ahya Barokah mulai berkembang dimulai dengan pemiliknya yang belajar desain grafis pada seorang temannya. Sejak saat itu kemudian usaha ini berkembang dengan melakukan pencetakan reklame, banner, dan produk print cetak lainnya.

Sejak berkembang pada tahun 2014 seiring dengan permintaan pasar yang semakin meningkat kemudian pihak Percetakan Ahya Barokah berupaya dengan mendirikan kantor pemasaran. Dan terus berkembang hingga saat ini menjadi salah satu percetakan yang eksis di Kabupaten Tulang Bawang Barat.

**Bagan 4.2 Struktur Organisasi Percetakan Ahya Barokah<sup>113</sup>**



<sup>113</sup> Dokumentasi penelitian di Ahya Barokah pada 5 Oktober 2021.

## **B. Paparan Data Penelitian**

### **1. Paparan Data tentang Startegi Yang Digunakan Untuk Pengembangan Usaha Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat**

Strategi pengembangan usaha yang dilaksanakan pada usaha percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, dilaksanakan dengan beberapa konsep pengembangan. Khususnya pada upaya peningkatan produktivitas yang dilaksanakan. Pihak pengelola di percetakan juga berupaya menerapkan efektivitas dalam kegiatan usaha mulai dari tahapan produksi hingga pemasaran yang dilaksanakan.

Yang menjadi konsumen disini tentu saja ada dari warga sekitar setau saya, dari percetakan juga memfasilitasi tempat duduk, itusih yang m,enjadi kunci nyaman, jadi ini nanti akan sama-sama memberikan keuntungan, bukan hanya soal konsumen saja tapi juga penjualnya.<sup>114</sup>

Konsumen melakukan pemilihan percetakan tentu saja dnegan kualitas yang baik, mulai dari segi palayanan hingga kualitas hasil. Hal ini menjadi sebuah tolak ukur utamanya. Kualitas bagus maka konsumen akan memiliki kepercayaan kepada produk yang digunakan dan ini menjadi sebuah pilihan utama yang harus didapatkan.

Kalau saya yang penting kualitas produknya bagus dan terjamin, kalau lain-lain dari harga dan lain sebagainya itu mengikuti saja. Karena dengan kualitas yang baik maka ini akan meyakinkan kami dalam menggunakan produk tersebut. Tentunya dalam hal ini buku, misalnya jilidannya lebih kokok kalau disini.<sup>115</sup>

Uraian dari konsumen tersebut tentu saja melaksanakan sebuah pembelian dengan bertitik pada kualitas produk yang digunakan, yaitu

---

<sup>114</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>115</sup> Wawancara dengan Bapak Rudi konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

dengan produk yang berkualitas maka hal ini menjadi sebuah pilihan utama dalam melakukan pemesanan di percetakan yang dipilih. Tentu saja ini menjadi opsi penting bagi konsumen dengan menitikberatkan pada kualitas produk.

Produknya banyak, lengkap juga, ada yang berupa pembuatan nama atau bet di baju, terus juga pembuatan lampu-lampu untuk nama-nama misalkan puskesmas atau sekolahan gitu, trus juga ada banyak lagi.<sup>116</sup>



**Gambar 4.1 Produk dari CV Ahya Barokah.<sup>117</sup>**

Proses produksi dalam sebuah kegiatan usaha merupakan bagian penting dalam menentukan keuntungan. Sehingga sebuah perusahaan harus menjadi sebuah pertimbangan mendasar yang dilaksanakan oleh sebuah pelaku usaha. Dalam bisnis apapun efektivitas biaya harus dipertimbangkan secara matang agar keuntungan yang diperoleh secara maksimal.

<sup>116</sup> Wawancara dengan Ibu Khusna konsumen CV Ahya Barokah pada tanggal 3 Desember 2021.

<sup>117</sup> Dokumentasi penelitian pada CV Ahya Barokah pada tanggal 5 Oktober 2021.

Pemasaran yang dilaksanakan merupakan sebuah strategi lain untuk dapat mendorong keberlangsungan usaha yang dilaksanakan, dengan pemasaran yang tepat maka hal ini juga akan memudahkan pihak percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mencari potensi keuntungan dari tahapan penjualan yang dilaksanakan. Pemasaran yang tepat maka hal ini juga akan memberikan kemudahan penjualan.<sup>118</sup>

Kalau kami strateginya ya menyeluruh mulai dari proses produksi seefektif mungkin dan dalam penjualan seringkasan mungkin. Dengan demikian akan menurunkan biaya total keseluruhan dalam tahapan penjualan yang dilaksanakan. Jadi ini harus dipertimbangkan seluruhnya, mulai dari awal hingga dari akhir.<sup>119</sup>

Senada bersama pernyataan oleh pihak sekretaris Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, menurutnya bahwa proses produksi menjadi sebuah kunci, penekanan biaya produksi menjadi kunci penting dalam penjualan yang maksimal.

Biaya produksi itu kan penting ya, rincian yang detail mulai dari berbagai tahapannya sampai penjualan. Ini harus dikalkulasikan dengan tepat, karena dengan kalkulasi yang tepat maka ini juga akan memudahkan dari penentuan target keuntungannya.<sup>120</sup>

Menanggapi mengenai proses produksi yang dilaksanakan oleh Pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, salah satu karyawan lapangan di Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menerangkan, jika secara sistem kerja pada pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menerapkan pola yang wajar dengan terkadang terdapat lembur apabila sedang ramai.

---

<sup>118</sup> Observasi penelitian di CV Ahya Barokah pada 5 Oktober 2021.

<sup>119</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>120</sup> Wawancara dengan Istiqomah Karyawan CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

Kalau jam kerja kami karyawan tidak merasa dicurangi atau bagaimana, kalau pas ramai juga lembur juga, kalau pas sepi kita juga sepi kerjanya. Intinya begitulah kurang lebihnya, kalau pas lembur gajinya juga semakin banyak, tapi kalau pas sepi juga semakin sedikit.<sup>121</sup>

Kegiatan usaha produksi pada percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat juga berfokus pada efektivitas biaya produksi. Rincian biaya produksi pada umumnya mengacu pada biaya bahan baku dan tenaga kerja. Adapun faktor lainnya yaitu seperti biaya transportasi untuk pengiriman barang hasil produksi yang dilaksanakan.<sup>122</sup>

Sesuai dengan hasil wawancara bersama Sekretaris Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mengatakan bahwasanya letak utama dalam mempertimbangkan biaya produksi adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya yang tak terduga.

Kalau yang utama itu menurut saya adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya kalau besarannya ini ngikut saja, karena tergantung dari membuat apa dan kualitas kayunya seperti apa. Ini masing-masing akan memiliki ciri tersendiri Jadi gak bisa di sama ratakan hanya saja patokannya pada adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya.<sup>123</sup>

Pihak percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat melanjutkan mengenai efektivitas dari sisi produksi usaha yang dilaksanakan, yaitu:

Kami untuk itu mempertimbangkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya transportasi. Tiga hal ini harus dan pokok menjadi acuan, dengan mengacu tiga hal ini maka harapannya ya untung. Setiap usaha kan niatnya untung. Jadi upayanya ya bisa menghindari

---

<sup>121</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

<sup>122</sup> Observasi penelitian 2021.

<sup>123</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

kerugian. Makanya dalam mempertimbangkan bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi harus dengan perhitungan yang matang.<sup>124</sup>

Pihak percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mendasarkan efektivitas biaya produksi untuk mengukur potensi keuntungan dan kerugian yang akan dicapai.

Dengan ini kita mampu menggambarkan potensi biaya pengeluaran dan biaya pemasukan. Kalau soal biaya lain kita pertimbangkan, tapi acuannya dalam dua hal ini. Ini yang utama dan pokok dalam sebuah kegiatan usaha.<sup>125</sup>

Sedangkan dengan upaya efektivitas biaya produksi, dari sisi karyawan juga menyatakan tetap mendapatkan hak sebagaimana mestinya. Meski ada pemangkasan biaya pengeluaran, pihak karyawan lapangan tetap mendapat haknya. Sehingga dari sisi karyawan dengan efektivitas biaya yang dilaksanakan juga tidak mendapat persoalan apapun.

Kalau soal pemangkasan biaya ya kami tahu, tapi itu tidak memberikan dampak kepada karyawan. Karena pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat tetap melaksanakan tanggungjawabnya kepada karyawannya. Sehingga efektivitas biaya produksi yang dilaksanakan dalam kegiatan usaha juga tetap berjalan maksimal dengan dorongan kinerja karyawan.<sup>126</sup>

Strategi penentuan efektivitas biaya produksi yang dilaksanakan dengan mempertimbangkan bahan untuk biaya baku, tenaga kerja pembiayaan, biaya transportasi, dan biaya lainnya, merupakan sebuah hal penting dalam sebuah kegiatan usaha, setidaknya penghitungan biaya

---

<sup>124</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

<sup>125</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>126</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

produksi tenaga kerja maka sebuah perusahaan produksi akan mampu mengukur kemampuannya dalam memenuhi tanggung jawab finansialnya dalam waktu dekat.

Guna efektivitas penjualan maka pihak percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menetapkan acuan harga jual yang ditentukan dengan menilik besaran biaya produksi, yang mana biaya produksi dan bahan baku menjadi pertimbangan utama. Karena biaya produksi merupakan bahan pertimbangan utama dalam menentukan harga jual. Dengan demikian percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dapat melakukan spekulasi keuntungan dengan biaya produksi yang telah dihabiskan.<sup>127</sup>

Berhubungan dengan pertimbangan biaya penjualan yang dilaksanakan maka pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menuturkan bahwasanya penghitungan dasar dalam penjualan yang dilaksanakan tetap mengacu pada biaya produksi, bahan baku, dan laba yang ditargetkan.

Kalau ini kita tentu saja dalam setiap penjualan mengharapkan untung ya, kalau tidak untuk nanti ya bagaimana dengan pemenuhan tanggung jawab kepada karyawan. Jadi ini merupakan sebuah hal penting, keuntungan yang utama tanpa melepas pertimbangan penjualan yang dilaksanakan. Karena intinya bagaimana bisa untung dan penjualan terus bisa berjalan dengan baik. Karena syarat utama untung adalah penjualan yang dilaksanakan dapat berjalan secara konsisten.<sup>128</sup>

Pertimbangan besaran biaya bahan baku, biaya produksi dan laba yang ditargetkan menjadi sebuah aspek penting dalam menentukan

---

<sup>127</sup> Observasi penelitian 2021.

<sup>128</sup> Wawancara dengan Istiqomah Karyawan CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

penjualan yang dilaksanakan. Dengan tepatnya penentuan harga yang ditentukan, maka pasar juga akan semakin mudah didapatkan.

Ini dilaksanakan dengan menjumlahkan biaya bahan baku ditambah besarnya biaya produksi dan laba yang menjadi target. Mau dimanapun tempat usaha, intinya kan ingin untung, itu pasti. Sehingga kalkulasi biaya yang dikeluarkan dan yang menjadi target merupakan sebuah aspek penting yang menjadi poin-poin utama bahan pertimbangan.<sup>129</sup>

Pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menyatakan bahwa dalam mempertimbangkan biaya dasar penjualan penting untuk dilaksanakan dengan melakukan kalkulasi secara ringkas, termasuk dengan menghitung besaran biaya transportasi. Apabila sebuah perusahaan menyediakan layanan antar barang gratis, maka biaya transportasi merupakan faktor yang harus dijadikan pertimbangan.

Dengan menjumlahkan harga bahan baku dengan biaya produksi yang dikeluarkan serta biaya transportasi dan laba. Karena begini ya, iya kalau yang diantar itu hanya sedikit dan jaraknya dekat, tapi kalau jaraknya jauh. Ini juga akan membengkakkan biaya pengeluaran. Dan ini penting juga untuk dilakukan penghitungan agar total biaya penjualan dan pendapatan bisa diukur dengan tepat.<sup>130</sup>

Dari berbagai uraian tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya dalam mempertimbangkan penentuan besaran biaya penjualan, perlu dipertimbangkan dengan matang biaya pengeluaran dan biaya pendapatan, termasuk juga dengan mempertimbangkan biaya transportasi,

---

<sup>129</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

<sup>130</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

Karena biaya transportasi merupakan sebuah biaya pengeluaran yang dapat membuat bengkak biaya pengeluaran.

Strategi efektivitas biaya, yang dilaksanakan pada percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat juga ditetapkan dengan mengacu pada acuan harga jual yang ditentukan dengan menilik besaran harga jual pesaing. Harga yang ditetapkan oleh pesaing menjadi sebuah catatan khusus sehingga penentuan harga jual yang ditetapkan oleh masing-masing perusahaan tidak sembarangan dilaksanakan. Harga yang selisih dengan pesaing, bisa saja berdampak negatif terhadap penjualan yang dilaksanakan. Harga pesaing merupakan sebuah pertimbangan penting, namun juga bukan berarti para pelaku usaha akan menerapkan pertarungan harga yang tidak sehat.

Sementara itu, terdapat strategi lain yang diterapkan pada percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu dengan memperhatikan kualitas produksinya. Namun terdapat catatan kualitas sebuah produk turut ditentukan sesuai dengan kondisi sebuah barang, jika kualitas barang yang baik maka harga jual yang dijual tentu saja juga akan semakin meningkat.

Pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menyatakan beberapa aspek yang menjadi pertimbangan dalam proses pemasaran utamanya yaitu menitik beratkan pada kualitas barang. Sebagaimana kualitas produk yang baik, maka barang juga akan semakin diminati oleh masyarakat.

Kalau kami ini, strategi utamanya pada kualitas, bahan baku dan biaya produksi, ini menjadi sebuah hal utama yang harus

dipertimbangkan sebagai pertimbangan dalam faktor-faktor penentuan harga, kualitas barang produksi menjadi pertimbangan utama, selain mempertimbangkan bahan baku dan biaya produksi.<sup>131</sup>

Meski demikian soal kualitas produk hal itu juga akan memberikan dampak kepada harga jual sebuah barang, sesuai dengan pernyataan pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, yaitu:

Soal faktor yang menentukan kualitas barang dapat mengacu pada kualitas bahan baku, ditambah dengan besarnya biaya produksi yang dikeluarkan. Dari dua faktor tersebut menjadi sebuah bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual. Penting bagi kami untuk mengetahui secara pasti berapa besaran biaya yang dikeluarkan dalam satu masa biaya produksi.<sup>132</sup>

Sedangkan menurut pihak karyawan Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, menerangkan berhubungan dengan strategi perusahaan dalam menerapkan kinerja yang maksimal dengan mempertimbangkan biaya dan efisiensi produksi, konsep pemasaran atau penjualan yang dilaksanakan, dan juga dengan mempertimbangkan kualitas barang yang dijual.

Secara umum pihak karyawan mendapat dorongan untuk menjaga kualitas produksi sebagai mana spesifikasi yang telah ditentukan.

Kalau soal kualitas barang, kita mengolahnya ya juga harus sesuai dengan ketentuan dan standard yang telah ditentukan oleh perusahaan. Kalau ini memang dari Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mewanti-wanti untuk menjaga kualitas produksi. Sehingga pembeli atau pelanggan tidak kecewa dengan produksi yang dilaksanakan.<sup>133</sup>

---

<sup>131</sup> Wawancara dengan Istiqomah Karyawan CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>132</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>133</sup> Wawancara dengan Istiqomah Karyawan CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.



**Gambar 4.2 Produk dari percetakan di CV Jibril Jehan.<sup>134</sup>**

Dari berbagai uraian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menerapkan beberapa strategi, yaitu ada tiga strategi besar dalam mengembangkan usahanya, yaitu dengan mempertimbangkan biaya dan efisiensi produksi, konsep pemasaran/penjualan yang dilaksanakan, dan juga dengan memeprtimbangkan kualitas barang yang dijual.

Ketiga poin tersebut menjadi pertimbangan utama dalam menumbuhkan produktivitas usaha, dengan formulasi yang tepat maka ketiga upaya tersebut mulai dari proses produksi, penjualan, dan kualitas barang yang ditentukan maka dapat dijadikan sebuah langkah pengembangan usaha yang baik dan terarah.

Namun catatannya yaitu konsep tersebut terjalan harus beriringan, dengan sejalanannya tahapan yang dilaksanakan oleh pihak pengelola

<sup>134</sup> Dokumentasi penelitian pada CV Ahya Barokah pada tanggal 5 Oktober 2021.

percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Maka produktivitas usaha yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik.

## **2. Paparan Data tentang Strategi yang Digunakan Untuk Menarik Minat Konsumen Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat**

Strategi yang digunakan oleh pihak percetakan khususnya dalam menarik minat konsumen dengan menitik beratkan pada promosi yang dilaksanakan. Kegiatan dilakukan pemasaran dalam rangka suatu produk atau meningkatkan memperkenalkan di penjualan. Baik pemasaran, promosi-promosi produk memiliki tugas melakukan yang dihasilkan melalui berbagai media. Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat melakukan strategi maupun tidak langsung dan pemasaran secara langsung.

Salah satu konsumen percetakan mengutarakan pengetahuan tentang percetakan sebagai berikut;

Saya jadi konsumen CV Jibril Jehan sudah lama, bahkan sejak saya muda sudah langganan disini, saya tau ada percetakan ini dari promosi teman saya. sebenarnya di daerah sini itu banyak sekali percetakan-percetakan, ya sama-sama punya langganan dan kebetulan saya langganan disini, yah menurut saya bagus sih hasilnya makanya jadi langganan.<sup>135</sup>

Merupakan rencana yang menyeluruh, strategi promosi dan terpadu mengenai upaya-upaya suatu perusahaan. Memperhatikan sumber-sumber perusahaan yang ada maupun keadaan lingkungan yang dihadapinya diperlukan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan. Strategi disini meliputi

---

<sup>135</sup> Wawancara dengan bapak Rudi konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

strategi diperlukan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan dalam diperlukan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan hal diperlukan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan produk, harga, diperlukan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan distribusi, diperlukan guna diperlukan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan mencapai tujuan-tujuan perusahaan maupun promosi. Strategi produk yang dilakukan Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu dengan menghasilkan yang mampu menarik minat konsumen produk-produk tersebut juga dilengkapi dengan variasi menu dan rasa.

Dalam strategi harga, Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat melakukan riset lapangan terlebih dahulu untuk menetapkan harga suatu produk. Harga yang diterapkan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat sudah diperhitungkan sesuai dengan biaya produksi, operasional, dan keuntungan.<sup>136</sup>

Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat untuk mengembangkan bisnisnya yaitu dengan mempertahankan kualitas dengan cara selektif ketika memilih menciptakan ciri khas produk, bahan bahan baku, baku, dan bahan baku, menjamin bahan baku, kehalalan bahan baku, produk. bahan baku, Berdasarkan bahan bahan baku, pada teori, didalam sebuah persaingan sangat penting bagi perusahaan menentukan strategi untuk mengembangkan produknya.

menurtt saya dalam gembangkan itu suatu produk ya mencakup penetapan ya manfaat yang terus terusan disampaikan produk. Manfaat ini disampaikan banget oleh atribut produk seperti contoh itu ada kualitas (mutu), ada juga sifatnya dan juga rancangan dong.

---

<sup>136</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

Keputusan selanjut mengenai atribut ini sangat mempengaruhi reaksi konsumen terhadap itu produk.<sup>137</sup>

Konsumen melakukan pemilihan percetakan tentu saja dengan kualitas yang baik, mulai dari segi pelayanan hingga kualitas hasil. Hal ini menjadi sebuah tolak ukur utamanya.

Dengan kualitas yang baik maka konsumen akan memiliki kepercayaan kepada produk yang digunakan dan ini menjadi sebuah pilihan utama yang harus didapatkan.

Kalau saya yang penting kualitas produknya bagus dan terjamin, kalau lain-lain dari harga dan lain sebagainya itu mengikuti saja. Karena dengan kualitas yang baik maka ini akan meyakinkan kami dalam menggunakan produk tersebut. Tentunya dalam hal ini buku, misalnya jilidannya lebih kokok kalau disini.<sup>138</sup>

Uraian dari konsumen tersebut tentu saja melaksanakan sebuah pembelian dengan bertitik pada kualitas produk yang digunakan, yaitu dengan produk yang berkualitas maka hal ini menjadi sebuah pilihan utama dalam melakukan pemesanan di percetakan yang dipilih. Tentu saja ini menjadi opsi penting bagi konsumen dengan menitikberatkan pada kualitas produk.

Berdasarkan hasil temuan dapat diketahui bahwa Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat melakukan strategi untuk menarik minat konsumen dengan menerapkan beberapa strategi. Dalam menarik minat konsumen langkah pertama yang dilaksanakan dengan menerapkan strategi

---

<sup>137</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

<sup>138</sup> Wawancara dengan Bapak Rudi konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

vertikal di Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat terlihat dengan adanya proses produksi dan pemasaran.

Langkah pertama yang dilakukan dalam proses produksi ini adalah memilih bahan baku dan bahan pelengkap yang akan digunakan untuk pesanan dari konsumen. Bahan baku dan bahan pelengkap tersebut dipilih yang masih dalam keadaan segar dan langsung dari *supplier*.<sup>139</sup>

Dalam hal ini, bisnis percetakan yang diterapkan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, dilaksanakan dengan upaya kegiatan pemasaran yang efektif. Secara umum kesuksesan sebuah bisnis itu tergantung pada bagaimana cara memasarkan produk-produknya.

saya suka langganan disini itu karena kualitasnya bagus, juga lengkap mau cetak ini bisa, itu bisa makanya saya suka disini, jadi pelanggan tetap setiap akan melakukan percetakan di sini, jangkauan dari rumah saya juga cukup dekat sekali. Bahkan saya menyarankan ke teman-teman saya kalau percetakan disini bagus, karena kualitasnya memang bagus, hasilnya jelas.<sup>140</sup>

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menjalankan strategi pemasaran dengan menerapkan beberapa strategi pada setiap komponen pemasaran, yaitu strategi produk, strategi promosi, strategi harga, strategi distribusi, dengan penjelasan sebagai berikut:<sup>141</sup>

#### 1) Strategi produk

---

<sup>139</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

<sup>140</sup> Wawancara dengan bapak Latif konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

<sup>141</sup> Observasi penelitian di CV Jibril jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

Dalam hal ini merupakan upaya bagaimana produk-produk yang telah dihasilkan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dapat dipasarkan dengan baik dan dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Strategi produk yang telah diterapkan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu dengan menghasilkan produk-produk yang berkualitas. Disamping itu, produk-produk Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat juga dilengkapi dengan variasi menu dan rasa.

Konsumen melakukan pemilihan percetakan tentu saja dengan kualitas yang baik, mulai dari segi pelayanan hingga kualitas hasil. Hal ini menjadi sebuah tolak ukur utamanya. Dengan kualitas yang baik maka konsumen akan memiliki kepercayaan kepada produk yang digunakan dan ini menjadi sebuah pilihan utama yang harus didapatkan.

Kalau saya yang penting kualitas produknya bagus dan terjamin, kalau lain-lain dari harga dan lain sebagainya itu mengikuti saja. Karena dengan kualitas yang baik maka ini akan meyakinkan kami dalam menggunakan produk tersebut. Tentunya dalam hal ini buku, misalnya jilidannya lebih kokok kalau disini.<sup>142</sup>

Uraian dari konsumen tersebut tentu saja melaksanakan sebuah pembelian dengan bertitik pada kualitas produk yang digunakan, yaitu dengan produk yang berkualitas maka hal ini menjadi sebuah pilihan utama dalam melakukan pemesanan di percetakan yang dipilih. Tentu saja ini menjadi opsi penting bagi konsumen dengan menitikberatkan pada kualitas produk.

---

<sup>142</sup> Wawancara dengan Bapak Rudi konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

Berdasarkan analisa peneliti, Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat telah menerapkan strategi produk yang sesuai dengan teori. Namun, inovasi dan kreativitas yang baru juga diperlukan untuk mengembangkan bisnis dari Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat agar terus berkembang dan mampu berdaya saing dengan produk-produk lainnya.<sup>143</sup>

## 2) Strategi harga

Penetapan harga pada Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu dengan cara melakukan riset lapangan terlebih dahulu. Hal ini bertujuan untuk mengetahui besarnya harga pasar terhadap produk yang sejenis dengan produk yang dihasilkan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Dalam hal penetapan harga, Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat hanya memiliki satu harga untuk semua kalangan konsumen. Harga yang ditetapkan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat sudah diperhitungkan yang disesuaikan dengan biaya produksi, operasional, dan keuntungan.

Konsumen melakukan pemilihan percetakan tentu saja dengan pertimbangan harga jual dan kualitas sebuah barang. Dengan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan atau melekat pada sebuah produk maka hal ini menjadi sebuah keputusan atau pilihan bagi konsumen.

Harga juga menjadi sebuah pertimbangan penting karena dengan harga maka kita juga bisa mikir-mikir, karena kalau buku-buku yang kita jual kembali itu tentu saja kita juga membutuhkan untung atau profit. Sehingga dengan besaran harga dari percetakan yang

---

<sup>143</sup> Observasi penelitian di CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021..

sesuai maka hal ini juga akan memberikan kemudahan kami dalam melakukan penjualan ulang.<sup>144</sup>

Bagi konsumen yang melakukan penjualan ulang, harga menjadi sebuah pertimbangan lain dalam melaksanakan sebuah pembelian. Dengan harga yang sesuai maka hal ini juga akan mendorong Ketika dilaksanakan penjualan kembali. Atau dengan bahasa lain konsumen mencetakkan bukunya kemudian melakukan penjualan kembali kepada konsumennya. Besaran harga yang sesuai maka hal ini juga akan memberikan keuntungan kepada konsumen pertama yang melakukan atau memesan buku yang dicetak.

Berdasarkan pemaparan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa penerapan strategi harga yang dilakukan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat sudah sesuai dengan teori pada umumnya. Namun, tidak menutup kemungkinan perubahan harga juga bisa berubah.<sup>145</sup>

### 3) Strategi distribusi

Hal selanjutnya dalam kegiatan bisnis yaitu pendistribusian produk ke tangan konsumen. Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat melakukan pendistribusian produknya melalui dua saluran distribusi yakni langsung ke tangan konsumen dan melalui pihak pengiriman ekspedisi barang.

Proses distribusi yang dilaksanakan jga mudah dengan lokasi yang cukup strategis dari jangkauan masyarakat, ini sangat memudahkan dalam

---

<sup>144</sup> Wawancara dengan ibu Khusna konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

<sup>145</sup> Observasi penelitian di CV Jibril jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

proses pembelian. Bahkan layanan kiriman juga disediakan dengan beberapa catatan pada percetakan.

Ada layanan antar, tapi karena saya tinggalnya disini kadangkala langsung mengambil sendiri kepercetakan kalau barang pesanana sudah jadi. Kalau saya bisanya menjual LKS untuk siswa SD-SMP, ini kalau LKS nya sudah jadi saya tinggal melakuakn pengambilan di percetakan.<sup>146</sup>

Bagi konsumen adanya opsi dalam melaksanakan pengiriman barang menjadi sebuah hal menarik yang mampu memberikan daya tarik tersendiri untuk melakukan pembelian atau pesanan. Hal ini juga mendorong minat karena percetakan menyediakan kemudahan dalam hal pengambilan barang.



**Gambar 4.5** Proses Pemasangan papan nama di Puskesmas Karta Raharja.<sup>147</sup>

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan bahwa Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat sudah menerapkan strategi distribusi

<sup>146</sup> Wawancara dengan Bapak Rudi konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

<sup>147</sup> Dokumentasi dari CV Jibril Jehan pada 5 Oktober 2021

yang sesuai dengan aturan yang ada, sebab dalam kegiatan pendistribusiannya melalui beberapa saluran distribusi yang mensupport kegiatan usaha.<sup>148</sup>

#### 4) Strategi promosi

Dalam rangka mempromosikan produknya, Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat akan terus berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumen dengan menerapkan prinsip 5S (senyum, salam, sapa, sopan, dan santun). Selain itu, strategi promosi yang lain adalah dengan memanfaatkan media sosial dan kerjasama dengan lembaga-lembaga tertentu.<sup>149</sup>

Dari berbagai uraian diatas maka diketahui strategi yang digunakan oleh pihak percetakan khususnya dalam menarik minat konsumen dengan menitik beratkan pada promosi yang dilaksanakan. Kegiatan pemasaran dilakukan dalam rangka memperkenalkan suatu produk atau meningkatkan penjualan. Dalam hal pemasaran, memiliki tugas melakukan promosi-promosi produk yang dihasilkan melalui berbagai media. Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat melakukan strategi pemasaran secara langsung maupun tidak langsung.

Dari berbagai uraian diatas maka diketahui bahwa strategi yang diterapkan oleh percetakan yaitu bertitik pada strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Keempatnya menjadi sebuah opsi penting bagi masing-masing percetakan dalam melakukan penjualan

---

<sup>148</sup> Observasi penelitian di CV Jibril jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>149</sup> Observasi penelitian di CV Ahya Barokah pada tanggal 5 Oktober 2021.

produknya. Dengan pilihan beberapa opsi ini juga menjadi sebuah daya tarik bagi konsumen dalam melakukan pembelian di percetakan.

Keempat strategi tersebut menjadi strategi penting yang dilaksanakan oleh masing-masing percetakan. Namun menurut peneliti strategi produk yang menitikberatkan pada kualitas produk menjadi sebuah hal penting dan utama dalam melaksanakan proses produksi. Hal ini terlihat menonjol dari beberapa strategi yang diterapkan oleh masing-masing percetakan.

### **3. Paparan Data tentang Kendala dan Solusi Dalam Upaya Pengembangan Usaha Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat**

Kegiatan atau bisnis pada percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yang dilaksanakan terdapat beberapa kendala, umumnya yaitu mengarah pada modal dan bahan baku yang terbatas. Namun khusus untuk modal ini pada dasarnya hanya terjadi pada fase-fase tertentu misalnya ketika terjadi penurunan daya beli masyarakat yang menurun hingga mengakibatkan biaya produksi tak seimbang dengan pendapatan.

Misalnya saja, ketika masa awal pandemi Covid-19 berlangsung. Terjadi penurunan daya beli masyarakat yang dikaitkan banyaknya usaha percetakan yang tutup, sehingga membuat kondisi keuangan yang tidak stabil. Dalam hal-hal ini seperti ini pihak pengelola percetakan di Kabupaten

Tulang Bawang Barat mengakui jika sempat terjadi kekurangan pendanaan atau modal untuk proses produksi selanjutnya.<sup>150</sup>

Ya soal dana atau modal, ini maksudnya gini ya, terkadang ada hal-hal yang tiba-tiba menghambat misalnya saja terjadinya pandemi Covid-19. Ketika daya beli masyarakat mengalami penurunan, hal ini juga berimbas kepada pembelian. Jadi modal disini bukan soal bangkrut dan rugi, tapi soal kemampuan daya tahan kondisi keuangan.<sup>151</sup>

Sedangkan menurut pihak Sekretaris Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat selama pendemi Covid-19 ini menjadi sebuah kendala tersendiri, karena dengan adanya Covid-19 menjadikan sebuah penurunan dalam daya pesan masyarakat. Karena banyak sekolah-sekolah yang libur dan memberikan efek kepada produksi buku ajar,

Kalau dulu penjualan banyak ada buku ajar, LKS, ada kertas ujian dan lain sebagainya, maka selama Covid-19 ini kan pembelajaran tidak ada ini memberikan dampak khususnya pada segmen pasar lembaga pendidikan, ini dampaknya yang begitu terasa, Covid-19 menjadi salah satu kendala yang luar biasa.<sup>152</sup>

Disisi yang lain, kendala yang dihadapi oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dari sisi karyawan yaitu tidak terlepas dampak adanya Covid-19, dengan adanya pembiasaan baru dengan segala bentuk pembatasan yang dilaksanakan. Ini juga menjadi sebuah kendala yang sering dihadapi oleh percetakan. Beberapa kali sempat tersendat karena adanya larangan berkerumun, hingga menjadikan proses transaksi yang tidak optimal.

---

<sup>150</sup> Observasi penelitian di CV Jibril Jehan pada 5 Oktober 2021.

<sup>151</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>152</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

Ini yang menjadi kendala itu, soal menjaga jarak ya, karena ya bagaimana ya, kita juga takut, was-was saat bekerja, jadi kurang tenang saja selama pandemi ini berlangsung. Bahkan juga dengan adanya pandemi ini, transaksi yang dilaksanakan juga menjadi tersendat karena bagaimana ya, adanya proses dan lain sebagainya.<sup>153</sup>

Sementara itu menurut pihak konsumen, berhubungan dengan kendala yang terjadi pada pemesanan yaitu kadangkala terjadi kekosongan bahan baku. Sehingga hal ini menjadi sebuah penghambat dalam melaksanakan produksi dan berimbas kepada molornya jadwal yang telah ditentukan dalam pengambilan barang.

Kadang bahan bakunya habis, makanya kita juga harus menunggu lebih lama lagi. Kalau normalnya bisa selesai sekitar 3 minggu bisa-bisa jadi 1 bulan lebih. Kalau jadwal mepet seperti ini maka kendala yang merugikan tentunya. Karena kita mendistribusikan barang juga menjadi terhambat dari waktu yang telah ditentukan.<sup>154</sup>

Uraian dari konsumen tersebut menunjukkan bahwa ketersediaan bahan baku menjadi sebuah perhatian utama dan penting bagi keberlangsungan pihak pengelola. Karena dengan kekosongan stok maka hal ini juga akan menghambat atau memperlambat proses produksi yang dilaksanakan. Bahkan konsumen juga mengaku bahwa harus menunda dalam melakukan pengiriman produk-produknya kepada konsumen akhir.

Menurut pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, secara umum kendala yang dihadapi mengenai bahan baku. Terkadang bahan baku yang tersedia tidak memenuhi kebutuhan, misalnya

---

<sup>153</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

<sup>154</sup> Wawancara dengan Bapak Rudi konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021.

saja beberapa kebutuhan utama yaitu kertas dengan jenis dan tipe tertentu sulit di dapatkan di pasar bebas.

Seputar modal dan bahan baku yang sulit didapatkan ini menjadi sebuah kendala yang sedikit banyak memberikan hambatan. Terutama pada bahan baku yang langka, yang mana ini akan sulit di dapatkan. Dengan langkanya bahan baku, ini juga memberikan dampak kepada proses pengerjaan, dan akan memberikan pengaruh kepada omzet penjualan.<sup>155</sup>

Sementara itu disisi yang lain, karyawan Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mempertegas kendala yang sering dihadapi itu terletak dari bahan baku untuk produksi. Karena apabila bahan baku habis maka karyawan juga akan mendapat pengurangan jam kerja sebagaimana mestinya.

Kalau bahan baku sulit, maka hal ini juga akan memberikan dampak kepada karyawan karena tidak dapat bekerja, apalagi lembur kerja. Jadi soal bahan baku ini merupakan sebuah hal yang sangat penting diperhatikan dalam kendala produksi yang dilaksanakan di Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat.<sup>156</sup>

Dari berbagai uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kelangkaan bahan baku masih menjadi perhatian utama. Karena dengan sulitnya mendapatkan bahan baku maka hal tersebut akan memberikan dampak kepada pemenuhan permintaan konsumen. Ini merupakan salah satu kendala yang sulit diatasi.

Kelangkaan bahan baku, biaya tenaga kerja naik di tengah kesulitan pemasaran, faktor yang tidak diduga seperti adanya Covid-19. Saat ini covid-19 memberikan imbas meskipun tidak signifikan, namun

---

<sup>155</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>156</sup> Wawancara dengan Istiqomah Karyawan CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

juga hal ini menjadi sebuah perhatian. Khususnya kelangkaan bahan baku ya, masih menjadi kendala utama yang harus dihadapi.<sup>157</sup>

Selain itu, kelangkaan bahan baku menjadi persoalan yang seringkali menghambat proses produksi. Namun demikian perhatian utama tetap berhubungan dengan kelangkaan bahan baku, ini sulit untuk mendapatkan solusi, karena bahan baku langsung berhubungan dengan pasar bebas. Dan ini secara umum bukan lagi hal yang bisa dikendalikan oleh pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat.

Terutama yang menjadi kendala dalam proses produksi itu adalah kelangkaan bahan baku, ini masih menjadi faktor yang paling dominan. Kemudian faktor yang tidak diduga, tapi untuk yang ini masih dapat dilakukan rekayasa, kalau soal bahan baku ini sudah sulit, karena hubungannya sama orang banyak, pasar bebas langsung.<sup>158</sup>

Selain itu juga terdapat beberapa aspek yang menjadi kendala pada percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dinilai dari penentuan harga, utamanya berhubungan dengan besaran harga yang dipatok oleh para pesaing. Hal ini menjadi sebuah aspek yang menjadi sebuah pertimbangan penting bagi pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, agar harga yang ditetapkan tetap bersaing dan tidak kalah dengan harga yang ditetapkan oleh para pelaku usaha lainnya.

Penetapan harga pesaing juga menjadi sebuah aspek strategis dalam penentuan harga jual dan akibatnya akan menentukan arah persaingan. Terlebih bagi calon konsumen baru, ini akan menjadi sebuah pertimbangan

---

<sup>157</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>158</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

khusus. Karena harga yang selisih akan membuat pilihan calon konsumen baru beralih.

Adanya pesaing yang merusak harga di pasaran, kalau yang konsumen lama saja tidak begitu mempersoalkan ya, maksudnya langganan yang lama. Tapi kalau orang-orang baru atau calon konsumen baru, hal ini menjadi persoalan, bisa saja hanya selisih sedikit tapi tiba-tiba beralih ke barang produksi yang lainnya.<sup>159</sup>

Harga yang ditetapkan pesaing sebenarnya tidak menjadi masalah namun pada kualitas produk yang berbeda-beda, apabila kualitas produk tersebut serupa dan harga yang ditawarkan pesaing lebih rendah maka hal inilah yang akan memberikan pengaruhnya kepada konsumen untuk beralih.

Untuk harga itu disini terjangkau banget, lumayan murah bagi saya, makanya saya langganan, apalagi kalau cetak banyak pasti dapat potongan, jadi meringankan gitu. Untuk pekerjaan saya banyak sekali butuh cetak-cetak gitu jadinya butuh banget percetakan untuk memperlancar kerjaan saya.<sup>160</sup>

Harga yang ditetapkan pesaing sebenarnya tidak menjadi masalah namun pada kualitas produk yang berbeda-beda, apabila kualitas produk tersebut serupa dan harga yang ditawarkan pesaing lebih rendah maka hal inilah yang akan memberikan pengaruhnya kepada konsumen untuk beralih.

Pesaing, karena jika ada pesaing yang menjual dengan harga rendah sedangkan kualitas produk sama maka konsumen memilih untuk ke pesaing. Tapi kalau kualitas produk atau spesifikasinya berbeda-beda itu tidak masalah, tapi yang jadi masalah ketika itu masih satu kualitas produk, dan dalam benda yang sama.<sup>161</sup>

---

<sup>159</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>160</sup> Wawancara dengan Bapak Rudi konsumen CV Jibril Jehan pada tanggal 3 Desember 2021

<sup>161</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

Dari berbagai uraian tersebut maka dapat disimpulkan beberapa hal yang menjadi kendala dalam produksi di Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, yaitu mulai dari bahan baku, cuaca, dan kondisi yang tidak terduga seperti pandemi Covid-19, hingga penentuan harga oleh pesaing. Khususnya untuk penentuan harga oleh pesaing yang bervariasi dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal. Sehingga stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.

Kendala yang dihadapi oleh pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu pada faktor modal yang terkadang mengalami guncangan akibat faktor eksternal atau tidak terduga, bahan baku, dan penetapan harga oleh pesaing. Ketiga hal ini merupakan persoalan utama yang dihadapi oleh pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, namun pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat juga berupaya untuk meminimalisir potensi yang terjadi dan melakukan upaya penyelesaiannya. Misalnya saja dengan memaksimalkan pemasaran yang dilaksanakan, hingga menerapkan efektivitas produksi.

Kalau diringkas kendalanya kan ada 3 poin utama, pada faktor modal yang terkadang mengalami guncangan akibat faktor eksternal, bahan baku, dan penetapan harga oleh pesaing. Tentu saja kita berupaya semaksimal mungkin agar operasional perusahaan tetap jalan. Karyawan tetap bisa kerja, dan proses produksi juga tetap maksimal.<sup>162</sup>

---

<sup>162</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

Pertama berhubungan dengan antisipasi terhadap guncangan modal, misalnya seperti yang terjadi pada awal masa pandemi Covid-19 pihak pengelola dengan melaksanakan rekayasa produksi, hingga upaya pemetaan pasar yang potensial. Ini dilaksanakan agar usaha atau proses industri tetap berjalan.

Kalau seperti di awal pandemi lalu, kita mengupayakan untuk efisiensi biaya produksi dan proses produksi dilaksanakan semaksimal mungkin dengan biaya yang rendah. Karena pada saat itu juga mengalami penurunan daya beli dari masyarakat. Sehingga kebijakan inilah yang kemudian kita terapkan.<sup>163</sup>

Pihak Sekretaris percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat memberikan catatan, namun pada saat pandemi itu, juga hanya sebatas bertahan keuntungan yang diperoleh juga masih kurang atau tidak semaksimal yang terjadi pada saat tidak adanya pandemi Covid-19.

Tapi ya tetap saja ya, hanya sebatas bertahan, ada tentunya perbedaan di masa pandemi dan sebelum pandemi, kalau secara finansial di masa sebelum pandemi cenderung stabil dan jarang terjadi gunjangan pada usaha kami, tapi ya kita tetap berupaya agar tetap bertahan.<sup>164</sup>

Sementara itu, untuk mengetasi kendala yang berhubungan dengan bahan baku, pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mengupayakan melaksanakan stoking produk atau mengalihkan produksi dengan menggunakan bahan yang lain.

Kita upayakan produksi ataupun upaya melaksanakan stok, dengan adanya stocking maka juga dapat dijadikan jaminan ketika masa sulit bahan, jadi ini juga harus menjadi pertimbangan. Atau kita juga bisa

---

<sup>163</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

<sup>164</sup> Wawancara dengan Istiqomah Karyawan CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

mengalihkan dengan menggunakan produk atau bahan yang lainnya. Ini dapat menjadi opsi atau pilihan yang lainnya.<sup>165</sup>

Selain itu berhubungan dengan penetapan harga oleh pesaing, ini merupakan hal yang tidak bisa dihindari. Ataupun terkadang masyarakat cenderung memilih harga produk yang dijual dibawah harga net di pasaran. Ini menjadi sebuah tantangan, bagi pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Utamanya dengan menjaga kualitas barang maka hal ini dapat menjadi solusi atas persoalan yang terjadi.

Yang penting kita menjaga kualitas barangnya saja, dengan kualitas barang yang maksimal, maka masyarakat juga akan tetap bertahan pada produk ini. Dengan demikian upaya menjaga konsumen tetap dapat dilaksanakan dengan baik.<sup>166</sup>

Dari berbagai uraian diatas dapat disimpulkan bahwasanya, pada faktor modal yang terkadang mengalami guncangan akibat faktor eksternal, bahan baku, dan penetapan harga oleh pesaing dapat diselesaikan dengan baik oleh pihak pengelola Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Mulai dari upaya stocking produksi, produktivitas hasil, dan menjaga kualitas produksi yang dilaksanakan.

Ketiganya menjadi salah satu upaya yang dilaksanakan pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dalam menjaga potensi dan segmentasi pasar. Dengan terjaganya segmentasi pasar maka potensi hasil penjualan atau profit uang diraih oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dapat dipastikan tetap terjaga dengan baik.

---

<sup>165</sup> Wawancara dengan Ibu Rusmiati Direktur CV Jibril Jehan pada tanggal 5 Oktober 2021.

<sup>166</sup> Wawancara dengan Bapak Rahmadi Pemilik Percetakan Ahya Barokah pada tanggal 7 Oktober 2021.

### **C. Temuan Penelitian**

#### **1. Startegi yang digunakan untuk pengembangan usaha percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat**

Strategi pengembangan usaha yang dilaksanakan pada usaha percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, dilaksanakan dengan beberapa konsep pengembangan. Khususnya pada upaya peningkatan produktivitas yang dilaksanakan. Pihak pengelola di percetakan juga berupaya menerapkan efektivitas dalam kegiatan usaha mulai dari tahapan produksi hingga pemasaran yang dilaksanakan.

Proses produksi dalam sebuah kegiatan usaha merupakan bagian penting dalam menentukan keuntungan. Sehingga sebuah perusahaan harus menjadi sebuah pertimbangan mendasar yang dilaksanakan oleh sebuah pelaku usaha. Dalam bisnis apapun efektivitas biaya harus dipertimbangkan secara matang agar keuntungan yang diperoleh secara maksimal.

Pemasaraan yang dilaksanakan merupakan sebuah strategi lain untuk dapat mendorong keberlangsungan usaha yang dilaksanakan, dengan pemasaran yang tepat maka hal ini juga akan memudahkan pihak percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mencari potensi keuntungan dari tahapan penjualan yang dilaksanakan. Pemasaran yang tepat maka hal ini juga akan memberikan kemudahan penjualan.

Dari berbagai uraian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat

menerapkan 3 strategi besar dalam mengembangkan usahanya, yaitu dengan mempertimbangkan biaya dan efisiensi produksi, konsep pemasaran atau penjualan yang dilaksanakan, dan juga dengan mempertimbangkan kualitas barang yang dijual.

Ketiga poin tersebut menjadi pertimbangan utama dalam menumbuhkan produktivitas usaha, dengan formulasi yang tepat maka ketiga upaya tersebut mulai dari proses produksi, penjualan, dan kualitas barang yang ditentukan maka dapat dijadikan sebuah langkah pengembangan usaha yang baik dan terarah. Namun catatannya yaitu konsep tersebut berjalan harus beriringan, dengan sejalannya tahapan yang dilaksanakan oleh pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Maka produktivitas usaha yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik.

## **2. Strategi yang digunakan untuk menarik minat konsumen percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat**

Strategi yang digunakan oleh pihak percetakan khususnya dalam menarik minat konsumen dengan menitik beratkan pada promosi yang dilaksanakan. Kegiatan pemasaran dilakukan dalam rangka memperkenalkan suatu produk atau meningkatkan penjualan. Dalam hal pemasaran, memiliki tugas melakukan promosi-promosi produk yang dihasilkan melalui berbagai media. Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat melakukan strategi pemasaran secara langsung maupun tidak langsung.

Strategi promosi merupakan rencana yang menyeluruh dan terpadu mengenai upaya-upaya suatu perusahaan yang diperlukan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan dengan memperhatikan sumber-sumber perusahaan yang ada maupun keadaan lingkungan yang dihadapinya. Strategi disini meliputi strategi dalam hal produk, harga, distribusi, maupun promosi. Strategi produk yang dilakukan Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu dengan menghasilkan produk-produk tersebut juga dilengkapi dengan variasi menu dan rasa, yang mampu menarik minat konsumen.

Strategi yang digunakan Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat untuk mengembangkan bisnisnya yaitu dengan mempertahankan kualitas dengan cara selektif ketika memilih bahan baku, menciptakan ciri khas produk, dan menjamin kehalalan produk. Berdasarkan pada teori, didalam sebuah persaingan sangat penting bagi perusahaan menentukan strategi untuk mengembangkan produknya.

Dalam hal ini, bisnis percetakan yang diterapkan oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, dilaksanakan dengan upaya kegiatan pemasaran yang efektif. Secara umum kesuksesan sebuah bisnis itu terngtung pada bagaimana cara memasarkan produk-produknya. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat menjalankan strategi pemasaran dengan menerapkan beberapa strategi pada setiap komponen pemasaran, yaitu strategi produk, strategi promosi, strategi harga, strategi distribusi.

### **3. Kendala dan solusi dalam upaya pengembangan usaha percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat**

Kegiatan atau bisnis pada percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yang dilaksanakan terdapat beberapa kendala, umumnya yaitu mengarah pada modal dan bahan baku yang terbatas. Namun khusus untuk modal ini pada dasarnya hanya terjadi pada fase-fase tertentu misalnya ketika terjadi penurunan daya beli masyarakat yang menurun hingga mengakibatkan biaya produksi tak seimbang dengan pendapatan.

Misalnya saja, ketika masa awal pandemi Covid-19 berlangsung. Terjadi penurunan daya beli masyarakat yang dikaibatkan banyaknya usaha percetakan yang tutup, sehingga membuat kondisi keuangan yang tidak stabil. Dalam hal-hal ini seperti ini pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat mengakui jika sempat terjadi kekurangan pendanaan atau modal untuk proses produksi selanjutnya.

Dari berbagai uraian tersebut maka dapat disimpulkan beberapa hal yang menjadi kendala dalam produksi di Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, yaitu mulai dari bahan baku, cuaca, dan kondisi yang tidak terduga seperti pandemi Covid-19, hingga penentuan harga oleh pesaing. Khususnya untuk penentuan harga oleh pesaing yang bervariasi dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal.

Sehingga stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.

Kendala yang dihadapi oleh pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu pada faktor modal yang terkadang mengalami guncangan akibat faktor eksternal atau tidak terduga, bahan baku, dan penetapan harga oleh pesaing. Ketiga hal ini merupakan persoalan utama yang dihadapi oleh pihak pengelola percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat, namun pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat juga berupaya untuk meminimalisir potensi yang terjadi dan melakukan upaya penyelesaiannya. Misalnya saja dengan memaksimalkan pemasaran yang dilaksanakan, hingga menerapkan efektivitas produksi.

Dari berbagai uraian diatas dapat disimpulkan bahwasanya, pada faktor modal yang terkadang mengalami guncangan akibat faktor eksternal, bahan baku, dan penetapan harga oleh pesaing dapat diselesaikan dengan baik oleh pihak pengelola Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat. Mulai dari upaya stocking produksi, produktivitas hasil, dan menjaga kualitas produksi yang dilaksanakan.

Ketiganya menjadi salah satu upaya yang dilaksanakan pihak Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dalam menjaga potensi dan segmentasi pasar. Dengan terjaganya segmentasi pasar maka potensi hasil penjualan atau profit yang diraih oleh Percetakan di Kabupaten Tulang Bawang Barat dapat dipastikan tetap terjaga dengan baik.