

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi

Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi didirikan pada tanggal 30 januari 2017. Lembaga ini berada di desa kandangan. Rt.02 rw. 02 kec. Srengat kab. Blitar,berdirinya lembaga ini diawali dari kerja keras seorang ibu rumah tangga bernama ibu Alfi yang menginginkan sebuah perubahan dalam hidupnya. Ibu Alfi yang saat itu bekerja di shopie martin selama 4 tahun telah mendapatkan banyak ilmu tentang pemasaran. Dan sampai pada akhirnya tepatnya tahun 2012 ibu Alfi harus pindah ke kota malang untuk ikut suaminya yang pada saat itu dimutasi ke kota malang. Selama 2 tahun dikota tersebut ibu Alfi tidak menyia-nyiakan waktunya untuk berdiam diri, ibu Alfi kemudian melakukan kursus pembuatan tas tali kur. Hal ini dilatar belakangi oleh rasa ketertarikan ibu Alfi terhadap tas tali kur, yang pada saat itu masih tergolong langka dikalangan masyarakat.

Dari kursus tersebut ibu Alfi kemudian memeberanikan diri untuk membuka pesanan atau memasarkan produk pertamanya melalui akun media sosial facebook miliknya. Pesanan demi pesanan ibu Alfi terima, bahkan ibu Alfi harus

bekerja ekstra untuk memenuhi pesanan tersebut. Karena pada saat itu ibu Alfi masih bekerja sendiri tanpa ada karyawan.

Lambat laun ibu Alfi kembali ke kampung halaman dengan harapan ibu Alfi dapat mengajak serta masyarakat dalam usahanya tersebut. Namun harapannya tersebut tidak berjalan dengan lancar, masyarakat yang diajaknya tidak begitu peduli dengan alasan bahwa mereka tidak tlaten. Namun ibu Alfi tidak patah semangat dan terus menekuni usahanya. Ketekunannya membuahkan hasil dengan banyaknya pesanan yang diterima dan tawaran untuk mengajarkan kursus pembuatan tas talikur diluar daerahnya. Bisa dikatakan pada saat itu ibu Alfi sudah gencar melakukan pemasarannya sampai pada tahap yang lebih serius.

Banyaknya orang yang datang kerumah ibu Alfi untuk memesan tas buatannya, ternyata telah menarik perhatian masyarakat sekitar. Sampai pada akhirnya masyarakatpun tertarik dan ingin mencoba ikut dalam usahanya ibu Alfi. Ibu Alfi yang saat itu membutuhkan karyawan lalu ibu Alfi membuka kursus gratis bagi mereka yang mau ikut dalam usahanya. Namun pada tahun ke-4 ibu Alfi harus kehilangan seluruh karyawannya, karena mereka mengundurkan diri dengan berbagai alasan. Ibu Alfi tidak kehabisan ide untuk memecahkan masalahnya, ibu Alfi lalu mengajak 12 teman kursusnya yang dulu untuk membantu usahanya. Dan pada tahun 2016 ibu Alfi mengajukan surat untuk meresmikan usahanya tersebut. Di tahun itulah kemudian ibu Alfi berhasil menambah jumlah karyawannya sampai kurang lebih 50 karyawan. Tidak heran jika lembaga yang resmi pada tahun 2017 tersebut sudah dapat melejitkan produknya sampai keluar negeri.

2. Tujuan Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi

Tujuan dari lembaga pelatihan tas tali kur Dodik Alfi yaitu untuk memberdayakan perempuan supaya menjadi lebih produktif.

3. Struktur organisasi Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi

Struktur organisasi Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1

Struktur organisasi

Nama	Jabatan
Alfitun Nikmah	Ketua
Minarti	Sekretaris
Dodik Subagio	Bendahara
Surat Marbanu	Pengawas

(Sumber : Profil Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi)

Ketua kelompok adalah pihak yang melakukan koordinasi, mengelola kelompok, dan mengidentifikasi kebutuhan dan perencanaan program. Sekretaris memiliki tanggung jawab atas administrasi dan pengarsipan. Dan untuk bendahara bertugas dalam mengelola keuangan Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi.

B. Paparan Data

Paparan data dalam penelitian ini membahas mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar. Diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Paparan tentang strategi pemasaran produk (*product*) dalam meningkatkan penjualan pada produk kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Strategi pemasaran produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar atau konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan. Strategi pemasaran produk yaitu kualitas produk dan menciptakan keberagaman produk, seperti penuturan oleh pemilik kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar yaitu ibu Alfi, beliau mengatakan :

“Konsumen itu yang pertama dilihat adalah kualitas barangnya, maka dengan hal itu kami menggunakan bahan baku tali kur yang model grade A atau yang paling bagus. Maka dari itu, kami harus mencari bahan baku yang bagus agar kualitas produk yang di hasilkan juga bagus. Produk kami itu beda dari produk tas-tas yang lain dimana kami menyesuaikan desain produk dengan request customer, selain berebentuk tas biasa disini juga ada tas yang berbentuk bunga berbentuk keranjang, bahkan ada yang berbentuk buah, kami juga menyesuaikan dengan trend sekarang seperti apa kami sesuaikan”¹

Dengan mempertahankan kualitas produk serta keunikan yang didapat dari produk kerajinan tas tali kur yang beda dari yang lain maka akan menarik konsumen agar tetap membeli produk yang dijual oleh kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar. Dengan begitu akan meningkat minat membeli konsumen sehingga meningkatkan jumlah penjualan produk. Selanjutnya ditambah dengan keberagaman produk yang ada di kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar, di jelaskan oleh ibu Alfi beliau mengatakan bahwa :

“Untuk produk kami bermacam-macam seperti tas rajut, tas macrame/tas tali kur dan dompet, tersedia dalam ukuran kecil, sedang, maupun besar, disini

¹ Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

usahakan produk yang dipasarkan itu limited edition selalu model terbaru, sehingga nanti konsumen tidak bosan dengan pilihan atau desain yang itu-itu saja, disini kami juga menerima request langsung dari konsumen untuk dibuatkan tas maupun dompet yang tentunya disesuaikan dengan selera mereka, untuk kemasannya sendiri ada yang plastik bening, sama yang tas totebag sesuai dengan permintaan pelanggan, pemberian labelnya pun dipilih warna yang soft pink sesuai dengan karakter wanita ya yang feminim.”²

Dengan adanya pilihan produk konsumen dapat memilih mana yang bagus untuk digunakan dan sesuai dengan apayang di butuhkan. Tentunya hal tersebut akan mempengaruhi tingkat penjualan produk. Ditambah dengan penjelasan dari karyawan kreasi tas tali kur dodik Alfi Blitar yaitu mbak Sonia, menuturkan bahwa:

“Untuk mendapatkan bahan baku itu kita dapatnya langsung dari pusat ya langsung dikirim dari Jogja, untuk tali kurnya sendiri yang kualitas grade A, untuk yang tas rajutnya sendiri bahannya dari benang woll yang grade A juga, soalnya kami sangat menjaga kualitas bahannya, jadi bahannya harus benar-benar dari tali kur maupun rajut yang kualitasnya bagus, disini kami juga benar-benar memilih desain yang unik-unik agar menjadi pembeda dari pengrajin tali tas kur yang lain .”³

Dari penjelasan diatas dapat di ketahui bahwa kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar mencari bahan baku yang berkualitas tinggi yang dikirim langsung dari Jogja. Untuk tas tali kur bahannya tali kur yang kualitasnya grade A sedangkan untuk bahan rajut menggunakan benang woll yang kualitasnya grade A. Selain itu desain juga disesuaikan dengan request dari konsumen sesuai dengan yang dituturkan oleh Ibu Eko selaku konsumen kreasi tas tali kur dodik Alfi Blitar menjelaskan bahwa:

“Untuk produk disini disesuaikan dengan selera konsumen, saya paling suka dengan produk tas yang berbentuk bunga, apalagi pelayanan dari mbak Alfi

² Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

³ Hasil wawancara Mbak Sutik (karyawan “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

sendiri sangat ramah menjelaskan secara detail terkait produk-produk tas yang dijual.”⁴

Hal serupa juga dituturkan oleh Mbak Retna selaku konsumen kreasi tas tali kur dodik Alfi Blitar, bahwa:

“Banyak variasi desain yang disediakan, bahkan dapat melayani desain permintaan dari konsumen juga, dari segi merek tas tali kur ini mempunyai merek tas yang beda dari yang lain yaitu berupa kerajinan tali kur, untuk kemasannya sendiri ya itu ada dua macam ada yang dibungkus plastic bening biasa ada juga yang pakai tas totebag juga, kualitas produknya pun sangat baik, pelayanan dari mbak Alfi sendiri juga sangat ramah, jaminan awet bisa dipakai sampai 10 tahun.”⁵

Maka dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi produk yang diterapkan oleh kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar untuk meningkatkan penjualan yaitu mengutamakan kualitas produk dan keberagaman produk. Pemilihan bahan-bahan yang berkualitas bagus dan ketersediaan barang yang selalu menghadirkan model terbaru, dan juga melayani request dari konsumen.

Merek yang beda dari merek tas lain yang terbuat dari tali kur menjadikan merek tas ini mempunyai nilai seni, sedangkan untuk kemasannya sendiri kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar menggunakan kemasan plastik bening dan juga tas totebag disesuaikan dengan request pelanggan, pemberian label kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar memilih warna soft pink disesuaikan dengan karakter wanita yang feminis, untuk pelayanan di kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar terkesan sangat ramah, serta jaminan keawetan produk hingga bisa dipakai sampai 10 tahun. Dengan berbagai

⁴ Hasil wawancara Ibu Eko (konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

⁵ Hasil wawancara Mbak Retna (konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

keunggulan yang dimiliki kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar pastinya akan meningkatkan jumlah penjualan produk.

Penelitian ini juga didukung dengan gambar produk yang ada di kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar, sebagai berikut:

Gambar 4.1
Produk kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar

Produk Tas dengan Kemasan Plastik Bening



Produk Tas dengan Kemasan Totebag



Bahan Tas Tali KUR



2. Paparan tentang strategi pemasaran harga (*price*) dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Harga merupakan satu-satunya unsur yang sering kali dijadikan sebagai pertimbangan konsumen sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan pembelian dan tidak boleh dikesampingkan oleh perusahaan. Harga merupakan suatu yang dibayar oleh pembeli untuk mendapatkan pelayanan dan produk yang diinginkan, penentuan harga dilakukan dengan melihat harga pesaing agar dapat memperkirakan bagaimana langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan. Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar dalam menetapkan harga sudah sesuai dengan produk yang mereka hasilkan. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Alfi mengenai penetapan harga yaitu sebagai berikut:

“Untuk masalah penetapan harga kita mengambil harga pada umumnya, jadi pasaran umum selain itu juga faktor bahan serta ukuran dan desainnya, Kisaran harga mulai dari Rp.75.000 – Rp.375.000 untuk tas, untuk dompet

mulai Rp.55.000–Rp.187.000, untuk yang limited edition sekitar baik dompet maupun tas sekitar Rp.100.000–Rp.435.000.”⁶

Dari penjelasan diatas dijelaskan bahwa harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk yang di dapat. Ditambah penjelasan dari Ibu Eko selaku konsumen dari Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar, beliau menjelaskan bahwa :

“Untuk harga sendiri menurut saya terjangkau ya, meski agak mahal sedikit tapi kualitas yang didapat sepadanlah dengan produknya.”⁷

Hal serupa juga dituturkan oleh Mbak Aprilia selaku konsumen kreasi tas tali kur dodik Alfi Blitar, bahwa:

“Untuk harga kurang lebih sama ya dengan pasaran malah menurut saya lebih terjangkau, dan pastinya ada harga ada kualitas.”⁸

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa penetapan harga di kreasi tas tali kur dodik Alfi Blitar disesuaikan dengan kualitas barang yang ada. Selanjutnya ibu Alfi menambahkan dan menjelaskan pertimbangan penetapan harga pada Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar, beliau menjelaskan :

“Harga tersebut di peroleh dengan biaya-biaya yang kami keluarkan. Seperti biaya bahan baku, bahan perlengkapan, dan ongkos produksi. Apalagi kita mengutamakan kualitas produk yang bagus jadi harga juga sesuai dengan kualitas produk yang kami berikan.”⁹

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar menerapkan harga sesuai dengan bahan baku, biaya produksi, dan ongkos

⁶ Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

⁷ Hasil wawancara Ibu Eko (konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

⁸ Hasil wawancara Mbak Aprilia (konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

⁹ Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

produksi serta ukuran. Disamping itu harga jual yang ditawarkan sesuai dengan pasaran. Dari penjelasan ibu Alfi selaku pemilik Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar dapat diketahui bahwa strategi harga yang di terapkan sesuai dengan pasaran dan kualitas produk yang didapat. Semakin bagus bahan yang digunakan maka akan semakin tinggi pula harganya. Disambung penjelasan oleh ibu Alfi pemilik Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar, beliau menjelaskan bahwa :

“Selain itu, juga kami selalu memberikan diskon untuk setiap pembelian diatas Rp. 450.000 akan dikasih potongan harga sebesar 10%, sedangkan untuk reseller sendiri biasanya kami memberikan harga khusus yang lebih terjangkau agar nantinya dijual lagi.”¹⁰

Hal serupa juga dituturkan oleh Mbak Retna selaku konsumen kreasi tas tali kur dodik Alfi Blitar, bahwa:

“Untuk pembelian diatas Rp. 450.000 akan dikasih potongan harga sebesar 10% ya, kebetulan saya juga sudah lama berlangganan produk di Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar, tidak hanya itu biasanya saya juga dapat cinderamata dan juga bonus produk.”¹¹

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar dalam strategi harga juga melakukan diskon harga sebesar 10% setiap pembelian minimal Rp. 450.000 dan juga memberikan harga khusus untuk para resellernya. Karena dengan cara tersebut dapat mempertahankan atau meningkatkan jumlah konsumen dan tentunya juga meningkatkan pendapatan.

¹⁰ Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

¹¹ Hasil wawancara Mbak Retna (konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

Strategi harga yang di terapkan oleh Kreasi tas tali kur dodik alfi untuk meningkatkan penjualan adalah dengan pemberian diskon dan juga pemberian harga khusus bagi konsumennya. Pemberian diskon tentunya akan sangat berpengaruh dalam menarik banyak konsumen semakin tinggi diskon yang diberikan maka semakin tinggi pula tingkat penjualan produk yang diharapkan.

Penelitian ini juga di dukung dengan gambar Harga produk yang ada di kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar, sebagai berikut:

Gambar 4.2
Harga Produk kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar

Harga Produk kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar



Harga Produk kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar



Harga Produk kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar



3. Paparan tentang strategi pemasaran promosi (*promotion*) dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Strategi promosi merupakan suatu kegiatan perusahaan untuk mengenalkan dan mengomunikasikan produk pada pasar sasaran bentuk-bentuk yang digunakan yaitu dengan periklanan, promosi penjualan dan penjualan pribadi. Ibu Alfi menjelaskan bahwa :

“Dalam mempromosikan itu lebih dari mulut ke mulut atau dari teman ke teman, biasanya konsumen langsung datang ke tempat dan melihat barang setelah itu sepakat dengan harga atau istilahnya cocok-cocokan harga. Saya biasanya juga mempromosikan lewat media seperti di facebook, whatsapp, instagram dan juga mengadakan workhop, pelatihan dan pameran. Biasanya saya lebih sering itu di facebook, saya masukkan di grub-grub jual beli dan grub-grub lainnya. Kalau whatsapp biasanya saya chat ke kontak-kontak, buat status juga di wathsap begitu juga di instagram. Alhamdulillah juga lumayan banyak yang respon ketika upload di sosial media.”¹²

Ditambah dengan penjelasan konsumen Kreasi tas tali kur dodik alfi oleh Ibu Eko menuturkan bahwa :

¹² Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

“Untuk promosinya sendiri saya dapat dari marketplace di facebook, lalu saya tertarik dengan gambar tasnya yang bagus ”¹³

Di tambah dengan keterangan dari Mbak Retna konsumen dari Kreasi tas tali kur dodik alfi yang direkomendasikan oleh neneknya, dijelaskan bahwa:

“Saya awal tahu kerajinan kur Dodik Alfi ini dari nenek saya, kemudian nenek saya merekomendasikan untuk membeli kerajinan kur dikarenakan kualitasnya sangat bagus.”¹⁴

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa promosi yang dilakukan oleh Kreasi tas tali kur dodik alfi lebih banyak dari mulut-kemulut. Selain itu juga melakukan promosi di sosial media seperti, facebook, whatsapp, dan instagram selain itu juga mengadakan workshop, pelatihan dan pameran. Tentunya dengan usaha tersebut dan mempengaruhi volume penjualan.

Strategi promosi yang diterapkan oleh Kreasi tas tali kur dodik alfi untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan mempromosikan produk melalui media sosial dan yang paling utama melalui mulut ke kemulut. Tentunya dalam mempromosikan produknya Kreasi tas tali kur dodik alfi selalu jujur dalam menjelaskan apa yang ada pada bahan yang dipakai dalam pembuatan produknya.

Penelitian ini juga di dukung dengan gambar promosi yang dilakukan kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar, sebagai berikut:

¹³ Hasil wawancara Ibu Eko (Konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

¹⁴ Hasil wawancara Mbak Retna (Konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

Gambar 4.3

Promosi Produk kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar

Promosi Melalui Instagram



Promosi Melalui Facebook



Promosi Melalui Pameran dan Pelatihan



4. Paparan tentang strategi pemasaran tempat (*place*) dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Tempat merupakan lokasi kegiatan yang dilakukan pelaku usaha untuk membuat produk dan menjual produknya kepada konsumennya. Untuk pendistribusian atau saluran pemasaran sebagai perantara produk dari produsen ke konsumen juga sangatlah penting. Seperti yang di jelaskan oleh ibu Alfi terkait dengan tempat, beliau mengatakan :

“Saya memilih lokasi yang strategis untuk usaha saya. Lokasi kreasi tas tali kur dodik alfi berada di Desa Kandangan Rt 2 Rw 2 Kec Srengat Kabupaten Blitar. Lokasi berada di pemukiman masyarakat, jadi sangat mudah di jangkau karena berjarak kurang lebih 50 meter dari jalan raya kota antar provinsi.”¹⁵

Selanjutnya ditambah dengan penjelasan mengenai distribusi oleh ibu Alfi, beliau menjelaskan :

¹⁵ Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

“Untuk menjual produk kami menjualnya sendiri jadi konsumen datang kami layani dan juga menyalurkan barang lewat reseller. Alhamdulillah pemasaran produk kami sudah menembus pasar nlaur negeri ya diantaranya Taiwan dan Hongkong adapun wilayah pemasaran kami itu ada di wilayah Jawa Timur, Kalimantan, Sumatra, Maluku untuk yang di dalam negeri .”¹⁶

Dari penjelasan di atas lokasi pada Kreasi tas tali kur dodik alfi sangat strategis dekat dengan pemukiman warga dan jalan raya antar provinsi. Untuk distribusinya Kreasi tas tali kur dodik alfi lebih banyak menjualnya lewat perantara reseller. Tentunya hal tersebut akan meningkatkan tingkat penjualan. Ditambah dengan penjelasan konsumen Kreasi tas tali kur dodik alfi oleh Ibu Eko menuturkan bahwa :

“Untuk lokasi sendiri sangat mudah dijangkau di google maps juga sudah ada. Disini juga sering mengadakan pelatihan bagi mereka yang mau untuk lebih mengenal tentang kerajinan tali kur”¹⁷

Di tambah dengan keterangan dari Mbak Retna konsumen dari Kreasi tas tali kur dodik alfi yang rumahnya berdekatan dengan tempat produksi, dijelaskan bahwa:

“Lokasinya sendiri sangat dekat sangat berdekatan dengan rumag saya tapi untuk untuk kegiatan produksinya tidak mengganggu, malah owner nya sering sekali mengajak tetangga sekitar sini untuk belajar membuat kerajinan dari tas tali kur ini mereka sering merekrut warga sekitar untuk membantu dalam kegiatan produksi.”¹⁸

Dalam keterangan di atas mbak nissa menjelaskan bahwa, dalam kegiatan produksi tidak mengganggu tetangga sekitar. Selain itu diadakannya pelatihan gratis bagi tetangga sekitar untuk belajar membuat kerajinan dari tali kur.

¹⁶ Hasil wawancara Ibu Alfi (Pemilik “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 21 Januari 2022

¹⁷ Hasil wawancara Ibu Eko (Konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

¹⁸ Hasil wawancara Mbak Retna (Konsumen “kreasi tali kur dodik alfi Blitar”) tanggal 12 Februari 2022

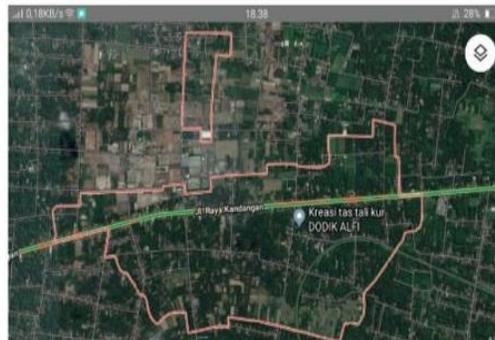
Strategi tempat yang di terapkan oleh Kreasi tas tali kur dodik untuk meningkatkan daya tarik yaitu memilih tempat yang sangat strategis dan sangat mudah dijangkau oleh konsumen. Selain itu dengan adanya Kreasi tas tali kur dodik maka membuka lapangan pekerjaan baru bagi warga sekitar tidak hanya itu saja dengan adanya pelatihan gratis yang diberikan semakin memberikan kesan yang baik dikalangan tetangga sekitar.

Penelitian ini juga di dukung dengan gambar Lokasi kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar, sebagai berikut:

Gambar 4.4 **Lokasi kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar**

Lokasi Lembaga Pelatihan Dan Pusat Kerajinan Kreasi Tas Tali Kur

Dodik Alfi



C. Temuan Penelitian

1. Temuan tentang strategi pemasaran produk (*product*) dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Berdasarkan paparan data terkait strategi pemasaran produk terdapat poin penting yaitu strategi produk yang di gunakan oleh Kreasi tas tali kur dodik alfi yaitu kualitas produk dan keberagaman produk. Seperti tas tali kur bahannya berasal dari tali kur yang mempunyai kualitas grade A, untuk tas rajut berasal dari bahan benang woll yang mempunyai kualitas grade A dan semua bahan tersebut dikirim langsung dari Jogja. Dalam desainnya pun Kreasi tas tali kur dodik alfi sendiri selalu mengeluarkan produk *limited edison* yang bertujuan agar konsumen tidak bosan dengan produk yang hanya itu-itu saja. Setiap bulannya Kreasi tas tali kur dodik alfi juga selalu melakukan inovasi terhadap produknya agar terus bisa berkembang sesuai dengan kebutuhan pasar. Keunikan yang menjadikan produk Kreasi tas tali kur dodik alfi beda dari pengrajin tali kur lain yaitu bentuk tasnya yang beragam seperti bentuk bunga, keranjang serta bentuk buah dan juga desain yang sediakan disesuaikan dengan *trend* yang berkembang di masyarakat.

Kemudian keunikan lain dari kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar dapat dilihat dari segi dari segi merek beda dari merek tas lain yang terbuat dari tali kur, dari segi kemasan menggunakan kemasan plastik bening dan juga tas totebag disesuaikan dengan pesanan konsumen, segi pemberian label, kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar memilih warna soft pink, segi pelayanan di kreasi tas tali kur Dodik Alfi Blitar terkesan ramah, segi jaminan keawetan produk mencapai 10 tahun.

2. Temuan tentang strategi pemasaran harga (*price*) dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Berdasarkan paparan data terkait dengan strategi pemasaran harga terdapat poin penting yaitu strategi pemasaran harga yang di terapkan sesuai dengan pasaran. Untuk harga di tetapkan menurut jenis bahan serta ukuran produknya. Selain itu pemberian diskon harga sebesar 10% setiap pembelian minimal Rp. 450.000 kepada konsumen Kreasi tas tali kur dodik alfi membuat minat konsumen untuk membeli produk akan semakin tinggi. Kreasi tas tali kur dodik alfi juga memberikan harga khusus kepada konsumen tetap (*reseller*) yang bertujuan nantinya produk tersebut bisa dijual kembali dan para konsumen tetap juga mendapatkan keuntungan yang maksimal.

3. Temuan tentang strategi pemasaran promosi (*promotion*) dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Berdasarkan paparan terkait strategi pemasaran promosi terdapat poin penting yaitu strategi promosi merupakan suatu kegiatan perusahaan untuk mengenalkan dan mengomunikasikan produk pada pasar strategi promosi yang digunakan Kreasi tas tali kur dodik alfi menggunakan cara penjualan pribadi (*Personal selling*), diketahui bahwa strategi promosi yang digunakan mengenalkan produknya sendiri dengan menggunakan sosial media yaitu facebook, whatsapp, instagram serta workshop dan pameran dengan hal tersebut mampu meningkatkan daya tarik konsumen pada Kreasi tas tali kur dodik alfi. Yang paling utama pada strategi promosi Kreasi tas tali kur dodik alfi adalah promosi dari mulut-kemulut yang pada akhirnya konsumen

langsung datang ke tempat dan melihat barang yang akan di beli lanjut dengan kesepakatan harga. Kreasi tas tali kur dodik alfi mempromosikan produk melalui media sosial dan dari mulut kemulut sesuai dengan kenyataan tidak ada unsur menipu. Kreasi tas tali kur dodik alfi sangat bertanggung jawab dengan produk yang mereka promosikan.

4. Temuan tentang strategi pemasaran lokasi (*location*) dalam meningkatkan penjualan pada kerajinan kreasi tas tali kur dodik alfi Blitar

Berdasarkan paparan data terkait strategi pemasaran tempat terdapat poin penting yaitu strategi tempat pada Kreasi tas tali kur dodik alfi berada di pemukiman masyarakat dan sangat mudah di jangkau oleh kosumen. Karena berjarak 50 km dari jalan raya kota antar provinsi. Selain iu dengan adanya Kreasi tas tali kur dodik alfi membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar serta pemberian pelatihan gratis oleh Kreasi tas tali kur dodik alfi menjadikan masyarakat sekitar menjadi lebih produktif lagi.