BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Keadaan Geografis Kelurahan Singkal Anyar Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk.
   a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Tegaron.
   b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Gondanglegi.
   c. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Mojoagung.
   d. Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Kediri.
2. Keadaan wilayah dan penduduk.

   Kelurahan Singkal Anyar memiliki luas wilayah 1,76 Km^2terdiri dari daratan dan pegunungan. Desa Singkal Anyar berada pada titik koordinat, garis lintang -7.735385 dan garis bujur 112.017389.dengan jumlah total penduduk sebanyak 4.156 jiwa, terdiri dari 2.090 jiwa berjenis kelamin laki-laki dan 2.066 jiwa berjenis kelamin perempuan.[31]
3. Sejarah Singkat Berdirinya UD. Plastik Brontoseno.

   UD. Plastik Brontoseno berdiri sejak pada tahun 1985 awalnya dengan nama toko plastik yang menjual plastik. Barang diperjualbelikan masih barang grosir belum memiliki merek sendiri. UD. Plastik Brontoseno sudah berdiri selama 63 tahun sampai sekarang, selama itu UD. Plastik Brontoseno mengalami banyak

[31] www. BPS.Nganjuk.go.id diakses pada Tanggal 26 Desember 2021 pukul 07.00 WIB

perubahan dan proses yang sangat panjang dan akhirnya bisa berdiri sendiri dan memiliki merek plastik sendiri. Pada tahun sebelum 1985 belum ada produk atau barang plastik untuk membungkus barang atau jajanan, dulu memakai daun pisang, daun pepaya, untuk membungkus jajanan atau olahan makanan lainnya.

Untuk barang besar seperti beras, bawang, gandum dan lain sebagainya memakai kain goni ataupun karung. Seriring berjalannya waktu UD. Plastik Brontoseno mengalami kemajuan yang pesat, berawal dari sebuah toko yang hanya menjual plastik saja kini berubah menjadi bentuk Usaha Dagang atau UD. Plastik Brontoseno dengan menjual berbagi jenis produk plastik sesuai kebutuhan konsumen.Karena UD. Plastik Brontoseno adalah salah satu Industri kecil plastik yang terkenal dan terbesar di Desa Singkal Anyar maka setiap hari banyak konsumen atau pelanggan datang membeli produk jenis plastik disana.

Dengan berbagai jenis plastik serta karyawan ramah yang siap melayani para pembeli dalam membeli plastik. Ada juga pelanggan jauh luar kota yang membeli banyak produk plastik tersebut untuk kebutuhan pasar. Dengan sistem pembelian disana dengan cara jika ada barang datang atau ada kemasan baru maka akan ditawarkan kepada pelanggan, jika pelanggan mau membeli produk plastik maka langsung menelepon pembeli atau dengan via whatsAap atau langsung datang ke UD. Plastik Brontoseno setelah

itu pembeli membayar di kasir. Dengan berjejer rapi produk plastik yang sudah disediakan maka pembeli maupun pelanggan bisa memilih dan menentukan plastik yang akan digunakan sesuai kebutuhan.[32]

4. Deskripsi Narasumber Penelitian

Semua narasumber dalam penelitian ini tidak merasa keberatan untuk diwawancara guna mendapatkan tujuan penelitian, adapun narasumber penelitian ini adalah:

a. Bapak H. Suwaji

Bapak H. Suwaji yang beralamat di Desa Singkalanyar Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk merupakan pemilik usaha UD. Plastik Brontoseno, Ayah dari Bapak Dany yang mengelola UD. Plastik Brontoseno tersebut. Usaha plastik tersebut sudah berdiri sejak lama yang didirikan oleh Bapak H. Suwarji beserta istrinya. Masyarakat zaman dulu di desa Singkalanyar membungkus makanan dan lain-lain hanya dengan daun pisang, daun pepaya, dulu belum ada plastik dan tidak tahu nama dan bentuk plastic seperti apa. Dengan didirikannya UD. Plastik Brontoseno sejak 63 tahun yang lalu maka sampai sekarang berkembang pesat dan menjadi usaha yang menjual banyak macam plastik guna membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya.Selama melakukan

[32] Wawancara dengan Bapak Dany selaku pengusaha UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 15 Oktober 2021 di Rumah Bapak Dany

proses wawancara dengan Bapak H. Suwarji merupakan narasumber yang baik beliau sangat antusias untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

b. Bapak Dany

Bapak Dany yang beralamat di Desa Singkalanyar Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk merupakan anak pemilik dan pengelola UD. Plastik Brontoseno. Bapak Dany membantu Bapak H. Suwarji dalam mengelola usaha sekaligus penerus usaha tersebut.Bapak Dany mengelola keseluruhan usaha UD.Plastik Brontoseno tersebut dimulai dari produksi, pemasaran, pembukuan, karyawan serta manajemen operasi dan rantai pasok.Selama melakukan proses wawancara dengan Bapak Dany merupakan narasumber yang baik beliau sangat antusias untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

c. Bapak Basar

Bapak Basar yang beralamat di Dusun Combre Desa Gondanglegi Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk merupakan pelanggan dan sales dari UD. Plastik Brontoseno. Selama melakukan proses wawancara dengan Bapak Basar merupakan narasumber yang baik beliau sangat antusias untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

d. Bapak Munir

Bapak Munir yang beralamat di Dusun Combre Desa Gondanglegi Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk merupakan karyawan dari UD. Plastik Brontoseno. Selama melakukan proses wawancara dengan Bapak Munir merupakan narasumber yang baik beliau sangat antusias untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

e. Ibu Fitri

Ibu Fitri yang beralamat di Desa Tanjungtani Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk merupakan karyawati dari UD. Plastik Brontoseno. Selama melakukan proses wawancara dengan Ibu Fitri merupakan narasumber yang baik beliau sangat antusias untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

f. Ibu Hana

Ibu Hana yang beralamat di Dusun Combre Desa Gondanglegi Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk merupakan pelanggan dari UD. Plastik Brontoseno. Selama melakukan proses wawancara dengan Ibu Hana merupakan narasumber yang baik beliau sangat antusias untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

g. Bapak Heri

Bapak Heri yang beralamat di Kelurahan Mrican Kecamatan Mojoroto Kabupaten Kediri merupakan pelanggan dari UD. Plastik Brontoseno. Selama melakukan proses wawancara dengan Bapak Heri merupakan narasumber yang baik beliau sangat antusias untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pemasaran UD. Plastik Brontoseno Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

UD.Plastik Brontoseno adalah bentuk usaha dagang yang menjual kembali produk plastik dari supplier dan membuat plastik serta merek sesuai dengan jenis plastik yang dibutuhkan.Jenis usaha UD.Plastik Brontoseno adalah industri kecil dengan jumlah karyawan sebanyak 10 orang dan dinamakan dengan industri kimia yang memproduksi plastik untuk kebutuhan masyarakat. Dalam menjual produk agar cepat laku diperlukannya strategi manajemen yang baik supaya berguna untuk menjaga hasil penjualan, mendapatkan keuntungan banyak dan mencapai tujuan usaha.

Dari informasi dan pengamatan yang penulis lakukan, strategi pemasaran UD. Plastik Brontoseno dalam menghadapi persaingan bisnis yang dilakukan oleh pelaku usaha adalah dengan tujuan agar

usaha tetap bertahan, semakin maju, memperbanyak membuat jenis produk plastik sesuai kebutuhan masyarakat dan meningkatkan hasil penjualan. Persaingan yang terjadi meliputi:

a. Persaingan tempat *(Place)*

Tempat atau lokasi adalah salah satu strategi pemasaran yang utama. karena dengan adanya tempat usaha yang bersih, nyaman, dan menarik akan menjadikan pembeli ataupun pelanggan tertarik membeli produk atau barang tersebut, dan menjadi nilai tambah sendiri sebagai pelaku usaha UD. Plastik Brontoseno. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Dany berikut ini:

> "dalam mendirikan usaha perlu untuk menentukan lokasi yang tepat untuk menjual produk, seperti usaha UD. Plastik Brontoseno ini karena rumah saya dipinggir jalan raya dan bapak dulu saya ingin mendirikan usaha yang menjual produk plastik akhirnya memutuskan untuk membuka usaha di depan rumah di pinggir jalan raya, karena menurut saya itu tempat yang strategis dan pastinya semua orang membutuhkan plastik untuk kebutuhan mereka."[33]

Hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Suwaji pemilik UD. Plastik Brontoseno sebagai berikut:

> "karena rumah saya memang lokasinya di pinggir jalan dan pasti kalau memulai usaha apapun juga enak karena lokasi di pinggir jalan dan strategis banyak orang yang lewat. Karena dulu belum ada plastik untuk membungkus jajan, makanan atau bahan-bahan pasar dan membungkusnya seadanya dengan daun pisang, daun pepaya, kalau tidak itu memakai karung goni untuk membawa bahan-bahan pasar.

[33] Wawancara dengan Bapak Dany selaku pengusaha UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 15 Oktober 2021 di Rumah Bapak Dany

Maka saya dulu mendirikan usaha plastik agar masyarakat tahu produk plastik dan juga meringankan kebutuhan masyarakat."[34]

Hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Heri pelanggan UD. Plastik Brontoseno sebagai berikut:

"lokasi UD. Plastik Brontoseno sangat mudah dicari, lokasi strategis dan juga tempat parkiran yang didepan toko juga luas, hal itu memudahkan saya dan para pembeli lainnya yang membawa kendaraan truk kecil maupun tossa mudah untuk memarkir disana.Dengan tempat yang seperti orang mudah mengenali dan senang membeli produk plastik tersebut."[35]

Serta dikemukakan oleh Ibu Fitri karyawati UD. Plastik Brontoseno mengenai tempat lokasi yang nyaman sebagai berikut:

"saya bekerja disini agak lama sekitar 2 tahun. Tempat disini sangat nyaman karena ruangannya yang luas dan enak untuk karyawan disini dalam menata plastik disini. Karena pembeli banyak maka kami karyawan
Bisa melayani pelanggan dengan baik dengan tempat yang luas kami bisa mengecek plastik dan menghitungnya secara cermat."[36]

Dapat disimpulkan bahwa tempat *(place)* merupakan salah satu strategi pemasaran yang pokok yang harus diperhatikan karena itu adalah salah satu ketertarikan pengunjung dalam membeli sebuah produk.

b. Persaingan Harga *(Price)*

Harga adalah suatu nilai pada barang atau produk yang dijual.Perbedaan harga pada di beberapa usaha merupakan hal

[34] Wawancara dengan Bapak H. Suwaji selaku pengusaha UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 14 Januari 2022 di Rumah Bapak Dany

[35] Wawancara dengan Bapak Heri selaku pelanggan. Pada tanggal 25 Januari 2022

[36] Wawancara dengan Ibu Fitri selaku karyawan UD. Plastik Brontoseno, Pada tanggal 25 Januari 2022 di Rumah Bapak Dany

yang wajar.Ada harga naik da nada harga turun tergantung tujuan pengusaha untuk memberikan harga pada suatu produk atau barang. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Dany sebagai berikut:

"kalau disini memang harga bersaing mbak biar produk plastik yang kita jual banyak yang membeli. Kami menurunkan harga walaupun pembeli yang membeli produk plastik sedikit atau banyak.Alhamdulillah dengan harga seperti itu kami tetap mendapatkan laba besar dari keuntungan penjualan produk plastik kami."[37]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Suwaji beliau mengungkapkan bahwa:

"Untuk harga kita tidak menaikkan, yang penting barang yang dijual laku banyak dan pastinya mendapatkan keuntungan banyak.Untuk harga kita enggak neko-neko cukup dengan harga murah dan standart pasti pelanggan maupun konsumen senang dan membeli banyak produk plastik."[38]

Kemudian Bapak Dany juga mengungkapkan terkait dengan perbedaan harga:

"Terkait perbedaan harga memang harus pandai memilih barang dengan kualitas bagus dan murah biasanya kita ngambil produk plastik di Surabaya dan kita juga memproduksi plastik sendiri agar kalau kita memproduksi sendiri maka kita bisa menjaga kualitas produk tersebut dan kita bisa memperkirakan harga plastik yang akan dijual."[39]

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Fitri selaku karyawan dari UD. Plastik brontoseno sebagai berikut:

---

[37] Wawancara dengan Bapak Dany selaku pengusaha UD Plastik Brontoseno Pada tanggal 15 Oktober 2021 di Rumah Bapak Dany

[38] Wawancara dengan Bapak H. Suwaji selaku pengusaha UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 14 Januari 2022 di Rumah Bapak Dany

[39] Wawancara dengan Ibu Hana selaku pelanggan. Pada tanggal 24 Januari 2022

"harga disini memang murah untuk produk plastik, kalau saya lihat di toko-toko lain itu paling perbedaaanya hanya 2000 atau 3000 dari UD. Plastic Brontoseno ini."[40]

Kemudian hal serupa diungkapkan oleh Ibu Hana selaku konsumen dari UD. Brontoseno sebagai berikut :

"saya beli disini sering mbak, untuk harga dibanding yang lain masih murah disini, jadi saya kalau membeli plastik langsung banyak untuk keperluan saya dirumah dan untuk jualan ataupun acara keluarga.[41]

Dapat disimpulkan dari penjelasan diatas adalah persaingan harga di beberapa usaha adalah hal yang wajar. Karena dengan cara itu UD. Plastik Brontoseno bisa mendapatkan laba yang besar dengan menurunkan harga produk plastik yang dijual.Dengan harga murah dan kualitas plastik yang baik maka pembeli dan pelanggan disana banyak membeli produk plastik sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan seperti dalam hal kebutuhan dalam usaha ataupun dalam acara keluarga.

c. Persaingan produk

Persaingan dibutuhkan untuk kemajuan perusahaan.Tanpa persaingan maka tidak ada usaha untuk memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi, inovasi membuat produk bernilai tinggi bagi pelanggan. Tanpa persaingan konsumen akan dipaksa menerima produk dengan harga tinggi tapi kualitas seadanya. Intinya persaingan diperlukan untuk

[40] Wawancara dengan Ibu Futri selaku Karyawan UD. Plastik Brontosenoo. Pada tanggal 25 Januari 2022 di Rumah Bapak Dany

[41] Wawancara dengan Ibu Hana selaku pelanggan, Pada tanggal 24 Januari 2022

membuat posisi produsen dan konsumen menjadi seimbang.Begitu juga dengan memiliki merek sendiri yang sudah dibuat oleh UD. Plastik Brontoseno. Dengan memiliki merek sendiri akan membedakan produk dari para pesaingnya. Dengan memiliki equitas merek juga akan menambah nilai pada suatu produk agar konsumen melihat, membaca, mendengar, mempelajari, berpikir dan merasakan equitas merek tersebut. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Dany sebagai berikut:

"kami juga membuat merek sendiri untuk produk plastik dengan nama Brontoseno, dengan merek yang kami buat maka produk yang kami jual menjadi nilai tambah tersendiri dari konsumen dan membuat konsumen lebh tertarik dengan merek tersebut dan menjadi pembeda dari pesaing lainnya."
Itulah tujuan kami dalam membuat merek dari produk walaupun produk plastik itu sendiri.Dan dengan memiliki merek sendiri maka kualitas produk akan semakin baik dan produk tersebut banyak digunakan."[42]

Kemudian Bapak Suwaji mengungkapkan terkait dengan mesin pembuat dan pencetak plastik sebagai berikut ini:

"karena kita membuat produk plastik sendiri dan membuat merek maka agar menjaga kualitas produk plastik dan terjaga maka kami membeli mesin untuk membuat plastik dan mencetak plastik dengan kualitas baik. Kami membelinya di Sragen Jawa Tengah karena memang disana banyak mesin yang seperti itu dan juga murah dengan kualitas baik.Disurabaya juga ada akan tetapi lebih canggih mesin yang dari sragen tersebut."[43]

---

[42] Wawancara dengan Bapak Dany selaku UD. Plastik Brontoseno . Pada tanggal 16 Oktober 2021 di Rumah Bapak Dany

[43] Wawancara dengan Bapak H. Suwaji selaku pengusaha UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 14 Januari 2022 di Rumah Bapak Dany

Kemudian Bapak Basar mengungkapkan terkait dengan produk plastik selaku pelanggan dan sales tersebut sebagai berikut:

"saya sebagai pelanggan dan sales disini sudah sejak lama dan memang produk plastik di UD. Plastik Brontoseno kualiatasnya baik dan harga murah banyak teman saya yang mengambil pesanan disini karena orangnya pak suwaji baik dan juga rata-rata produk plastik yang dijual itu buatan sendiri maka saya pribadi sangat senang dan tetap setia menjadi pelangganya."[44]

Hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Munir sebagai berikut:

"untuk produk plastik disini sering membuat sendiri karena memang bisa membuat plastik sesuai keinginan konsumen dan tidak perlu takut jika membeli plastik dari supplier akan terlambat. Karena menurut saya membuat plastik sendiri jauh lebih berkualitas"[45]

Dapat disimpulkan bahwa merek yang dibuat akan menambahkan kualitas dari produk tersebut. Akan tetapi produk tersebut harus tetap berguna bagi konsumen agar kualitas produk semakin membaik dan konsumen tetap membeli produk tersebut.Dengan adanya merek membuat produk semakin terkenal di masyarakat dan persaingan antar bisnis semakin ketat dengan produk yang berkualitas baik dan juga banyak konsumen yang membeli produk tersebut.

d. Persaingan Pelayanan

Pelayanan merupakan upaya yang dilakukan penjual dalam melayani konsumen dengan baik. Memaksimalkan pelayanan yang baik kepada konsumen akan berdampak baik dan

[44] Wawancara dengan Bapak Basar selaku pelanggan dan sales. Pada tanggal 14 Januari 2022

[45] Wawancara dengan Bapak Munir selaku karyawan UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 25 Januari 2022

konsumen menjadi loyal. Dalam ungkapan dari Bapak Dany tersebut.

"dalam pelayanan kami kepada pembeli juga tetap kami optimalkan dan maksimalkan. Karena pelayanan termasuk persaingan bisnis maka pelayanan yang kami berikan kepada pembeli tetap akan kami usahakan yang terbaik seperti contoh pelanggan tidak mengharuskan bayar cash saat membeli barang. Dan tetap saling menjaga hubungan baik dan kepercayaan kepada pelanggan dengan cara mengerti kebutuhan pelanggan dan menghargai pelanggan."[46]

Hal serupa dikemukakan oleh Bapak Munir selaku karyawan dari UD. Plastik Brontoseno sebagai berikut:

"kalau disini memang saya sebagai karyawan juga memahami pelanggan maupun konsumen apa plastik yang akan dibeli. Saya karyawan bagian membuat dan memotong plastik tetapi saya juga melayani pelanggan dan konsumen dengan baik. Memang ada pelanggan yang complain tentang barang yang dibeli akan tetapi saya tetap mendengarkan dan memahami apa yang ingin dikeluhkan oleh pelanggan dan konsumen".[47]

Hal serupa yang lain dikemukakan oleh Ibu Hana dan Bapak Heri selaku pelanggan yang jawabannya serupa sebagai berikut:

"disini pelayananannya memang bagus mbak karena memang apa yang saya butuhkan ada dan pemilik juga karyawannya baik dalam melayani pelanggan disini, saya lihat juga ada yang beli plastik langsung banyak begitu sampai membawa truk yang mini. Jadi saya tetap jadi pelanggan disini mbak."[48]

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa pelayanan sangat penting dilakukan dalam usaha bisnis karena itu akan

[46] Wawancara dengan Bapak Dany selaku UD. Plastik Brontoseno . Pada tanggal 16 Oktober 2021 di Rumah Bapak Dany

[47] Wawancara dengan Bapak Munir selaku karyawan UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 14 Januari 2022 di Rumah Bapak Dany

[48] Wawancara dengan Ibu Hana dan Bapak Heri selaku pelanggan. Pada tanggal 14 Januari 2022

menjadi bentuk persaingan antar usaha dan nantinya akan dilihat oleh pembeli ataupun pelanggan mana yang pelayanan yang baik yang sesuai dengan mereka dan mengerti kebutuhan mereka.

e. Persaingan Bisnis Dengan Sehat

Apapun usaha yang dimiliki oleh seseorang pasti akan ada persaingan yang ada dilingkungan sekitar. Dan pastinya akan ada persaingan bisnis yang tidak sehat tentunya dan itu disebabkan oleh beberapa faktor terjadinya persaingan yang tidak sehat yaitu:

1. Competitor usaha saling berlomba-lomba untuk menjatuhkan usaha satu sama lain.

2. Adanya kecemburuan sosial dalam hal usaha.

3. Menginginkan target penjualan yang lebih akan tetapi usaha dalam melakukan pemasaran semakin menurun.

4. complain pelanggan yang berlebihan dan membuat citra usaha semakin menurun.

Itu adalah faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya persaingan bisnis yang tidak sehat. Agar usaha yang akan dilakukan terhindari dari persaingan bisnis yang tidak sehat maka perlu untuk bagaimana cara persaingan antar bisnis sehat tanpa ada yang saling menjatuhkan, dan tetap menjadi competitor yang baik. Agar persaingan bisnis tetap sehat maka

tetap fokus dengan usaha yang akan dijalankan kemudian menjalin hubungan dengan competitor yang lain entah itu sesama jenis usaha atau yang lain tetap untuk saling mensupport dan memberi semangat agar orang tersebut tetap semangat untuk menjalankan usaha bisnisnya. Hal ini dikemukakan oleh Bapak Dany sebagai berikut:

> "untuk persaingan bisnis disini memang ketat tetapi tetap dalam persaingan yang sehat. Jangan sampai ada yang saling menjatuhkan usaha yang lain karena disini usaha plastik besar di Desa Singkalanyar. Akan tetapi kita tetap menjalin hubungan dengan pedagang maupun pengusaha yang lain untuk saling berkomunikasi memberi solusi karena sama-sama usaha jadi tetap saling memberi dukungan satu sama lain."[49]

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Hana sebagai berikut:

> "persaingan usaha disini memang ketat, dan saya lihat di UD. Plastik Brontoseno banyak pelanggan dan konsumen yang membeli plastik disini, saya harap tetap melakukan persaingan sehat antar toko, karena disini banyak toko sembako yang juga menjual plastik."

Dari pemaparan diatas dapat disimpukan bahwa persaingan bisnis dengan sehat pada dasarnya penting untuk dijaga karena pengusaha bisa fokus dalam bidang usahanya tanpa memikirkan usaha lainya yang ingin menjatuhkan usahanya.[50]

2. Efektivitas Strategi Pemasaran pada UD. Plastik Brontoseno dalam menghadapi persaingan bisnis

Efektivitas diperlukan dalam segala hal dalam suatu sistem yang akan dilakukan pada sebuah usaha untuk mencapai keberhasilan dalam suatu kegiatan atau program. maka dilakukannya efektivitas

[49] Wawancara dengan Bapak Dany selaku pengusaha UD. Plastik Brontoseno. Pada tanggal 14 Januari 2022 di Rumah Bapak Dany

[50] Wawancara dengan Ibu Hana selaku pelanggan. Pada tanggal 26 Januari 2022

dalam sebuah program atau kegiatan guna mencapai kepuasan dan target yang yang sesuai. begitupun dalam efektivitas strategi pemasaran pada UD. Plastik Brontoseno dilakukannya strategi pemasaran apa yang efektif yang dilakukan pada UD. Plastik Brontoseno. bagaimana dan seperti apa efektivitas yang dilakukannya dalam strategi pemasaran tersebut. dan apakah dengan menggunakan efektifitas itu bisa tercapai sesuai dengan yang diinginkan. efektivitas strategi pemasaran yang dilakukan pada UD. Plastik Brontoseno adalah dengan penjualan pribadi *(Personal Selling)* yaitu penjualan pribadi yang dilakukan seluruh karyawan yang ada di UD. Plastik Brontoseno, mulai dari karyawan sampai dengan pemilik UD. Plastik Brontoseno. dengan cara ini bisa langsung berinteraksi dengan pembeli maupun konsumen dan dengan mudah menggaet dan menarik minat pembeli untuk membeli plastik tersebut. kemudian efektivitas selanjutnya adalah persaingan harga dengan menggunakan harga yang standart maka pembeli mudah sekali membeli barang apalagi produk plastik yang sudah menjadi kebutuhan masing-masing ibu rumah tangga yang digunakan dalam kebutuhan membungkus makanan atau hal yang lain. kemudian efektivitas yang dilakukan seperti pelayanan yang ramah dan nyaman karena karyawan disana cepat tanggap dalam melayani pembeli, jadi pembeli tidak harus menunggu lama untuk membeli produk plastik.

Dari ungkapan Bapak Dany tersebut menyatakan bahwa:

“ Untuk efektivitas yang kita lakukan kita tetap memaksimalkan apa yang kita kerjakan agar produk yang dijual laku dan laris. dari segi harga, penjualan produk sendiri, dan juga pelayanan dari kami. itu termasuk efektivitas yang kami lakukan dari dulu sampai sekarang karena dengan cara itu usaha ini mengalami perkembangan, kemajuan dan memperoleh omset yang terbilang banyak.”

Hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Munir selaku karyawan UD. Plastik Brontoseno sebagai berikut:

“banyak pembeli yang membeli produk plastik dengan jumlah yang besar karena memang rata-rata yang membeli adalah profesi sebagai pedagang maupun ibu rumah tangga. saya juga disini melayani pembeli akan tetapi saya juga melakukan penjualan produk sendiri secara langsung agar pembeli bisa menjadi loyal.”

3. Kendala dan Solusi UD. Plastik Brontoseno Dalam Menerapkan Strategi Pemasaran

Dalam menghadapi persaingan bisnis pasti akan mengalami kendala usaha dalam segi produksi, pemasaran, pembukuan dan pengelolaan karyawan. tapi kendala tersebut dapat diatasi jika kita paham tentang masalah yang dihadapi. Kendala yang dihadapi oleh UD.Plastik Brontoseno dalam menerapkan Strategi Pemasaran adalah kurang pengetahuan mengenai sosial media.Karena startegi pemasaran UD.Plastik Brontoseno menggunakan media website dan dari mulut ke mulut. Tidak menggunakan sosial media yang lainnya seperti Facebook, dan Instagram, karena mengunakan strategi dari mulut ke mulut maka pembeli langsung datang kesana ambil barang dan membayar ataupun memesan lewat chat dengan nomor yang sudah tertera dalam website. Dengan cara itu banyak pembeli maupun

pelanggan yang berdatangan untuk membeli produk plastik tersebut dengan jumlah yang besar.

Untuk solusi dalam menerapkan strategi pemasaran tersebut adalah merekrut karyawan dalam bidang marketing sosial media agar UD. Plastik Brontoseno jangkauan lebih luas lagi karena plastik sangat dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari maka perlu untuk memperluas lagi memasarkan produk plastik tersebut.

Dari ungkapan Bapak Dany tersebut:

"Strategi pemasaran disini memang biasa tidak seperti usaha dalam bidang makanan yang membutuhkan marketing tajam agar produk makanan dijual, karena ini produk plastik berbeda dengan produk lainnya dan plastik adalah barang yang tahan lama maka kami hanya melakukan pemasaran melalui website kemudian dari mulut ke mulut. Jika ada barang maka kami segera memberitahukan kepada pelanggan maupun pembeli kami yang membutuhkan produk plastik.Jika ada barang maka barang bisa diambil dan membayar dengan cash atau transfer.Untuk kedepannya kami berusaha untuk mencari admin pemasaran dan menjadi nara hubung para pelanggan maupun pembeli yang ingin memesan produk plastik tersebut."[51]

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Fitri selaku karyawan UD. Plastik Brontoseno sebagai berikut:

"untuk pemasaran disini yang saya tahu memang pembeli langsung datang kesini karena memang usaha ini sudah sejak lama, maka orang-orang berdatangan untuk membeli secara langsung. memang sangat bisa kalau memasarkan produk lewat secara online pada zaman sekarang karena banyak orang yang memasarkan seperti itu. akan tetapi sekarang belum ada admin yang atau dari bapak dany sendiri yang melakukan pemasaran online.

[51] Wawancara dengan Bapak Dany selaku UD. Plastik Brontoseno . Pada tanggal 20 November 2021 di Rumah Bapak Dany

Dari pemaparan diatas adalah kendala dan solusi dalam menerapkan strategi pemasaran yang diterima oleh UD. Plastik Brontoseno.

C. Analisis Data

Pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh pengusaha UD. Plastik Brontoseno adalah Kabupaten Nganjuk menemukan beberapa temuan kasus sebagai berikut:

UD.Plastik Brontoseno dalam menghadapi persaingan bisnis menggunakan beberapa strategi pemasaran dengan tujuan mendapatkan keunggulan kompetitif dalam persaingan bisnis. Strategi tersebut meliputi:

Pertama, persaingan tempat adalah Tempat atau lokasi salah satu strategi pemasaran yang utama. karenadengan adanya tempat usaha yang bersih, nyaman, dan menarik akan menjadikan pembeli ataupun pelanggan tertarik membeli produk atau barang tersebut, dan menjadi nilai tambah sendiri sebagai pelaku usaha UD. Plastik Brontoseno.

Kedua, persaingan harga adalah Harga adalah suatu nilai pada barang atau produk yang dijual.Perbedaan harga pada di beberapa usaha merupakan hal yang wajar.Ada harga naik da nada harga turun tergantung tujuan pengusaha untuk memberikan harga pada suatu produk atau barang.

Ketiga, persaingan produk Tanpa persaingan maka tidak ada usaha untuk memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi, inovasi membuat produk bernilai tinggi bagi pelanggan.

Keempat, persaingan pelayanan adalah upaya yang dilakukan penjual dalam melayani konsumen dengan baik. Memaksimalkan

pelayanan yang baik kepada konsumen akan berdampak baik dan konsumen menjadi loyal.

Kelima, persaingan bisnis dengan sehat adalah upaya yang dilakukan oleh pengusaha maupun penjual untuk tetap bersaing bisnis dengan sehat dengan segala upaya yang dilakukan oleh penjual tersebut.

kemudian Efektivitas strategi pemasaran yang dilakukan pada UD. Plastik Brontoseno adalah menggunakan penjualan produk sendiri *(Personal Selling)* karena dengan melakukan tersebut secara langsung pembeli bisa tertarik dan berminat untuk membeli produk plastik sesuai kebutuhan. kemudian efektivitas selanjutnya adalah lewat persaingan harga, secara dengan harga yang standart dan terjangkau pembeli bisa membeli produk plastik dengan jumlah yang banyak. kemudian dengan cara persaingan pelayanan juga termasuk efektivitas yang cukup bisa membuat pembeli semakin nyaman dan membeli produk tersebut karena kalau sudah dipercaya oleh pembeli dan juga memperlakukan pembeli dengan baik maka pembeli semakin menjadi loyalitas.

Kendala dan Solusi UD. Plastik Brontoseno dalam menerapkan strategi pemasaran yaitu kendalanya kurang merata pemasaran produk plastik di sosial media, jadi pemanfaatan sosial media yang baik dalam memasarkan produk maka produk yang dipasarkan akan terjual laku. Untuk solusi dan terapkan adalah tetap memakai strategi pemasaran dengan melalui website yang sudah ada nomer narahubung yang tertera dan pemasaran dari mulut ke mulut. Walaupun strategi pemasaran yang

dilakukan sederhana dan menghasilkan omset yang besar akan tetapi jika dengan menggunakan sosial media dan menjadi produsen produk plastik nantinya akan semakin meluas pemasarannya dan semakin besar usaha produk plastik karena banyaknya pelanggan dan pembeli yang datang.