

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum CV Surya Jaya Tulungagung**

##### **1. Sejarah Berdirinya CV Surya Jaya Tulungagung**

CV Surya Jaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang makanan. Perusahaan ini didirikan oleh Youck Ghieng pada tahun 1972 dengan produk adalah yaitu mie sohun. Kemudian pada tahun 2000 perusahaan ini diambil alih oleh anaknya yang bernama Hugo Zhigau Utama dan Sugianto hingga sekarang ini. CV Surya Jaya pernah mengalami kegagalan pada tahun 2007 dengan memproduksi mie jagung. Pada saat mengalami kegagalan, namun CV Surya Jaya Tulungagung tetap berjuang untuk memproduksi mie sohun dengan jumlah banyak dan membuat kualitas terbaik supaya produk mie sohun tetap dikenal dan diminati banyak khalayak umum. Perusahaan ini mulai melakukan pengiriman di luar Kabupaten Tulungagung mulai tahun 1990, yang tersebar di beberapa kota di Jawa maupun luar Jawa antara lain Kediri, Madura, Surabaya, Purwodadi dan Makasar.

CV Surya Jaya terletak di Jalan Pangeran Diponegoro gang 4 no 46 Tamanan Tulungagung, dengan luas tanah  $20 \text{ m}^2 \times 100 \text{ m}^2$  dan dipotong bangunan selebar  $10 \text{ m}^2 \times 40 \text{ m}^2$ . Letaknya pun cukup strategis karena berada tengah-tengah jantung kota. Saat ini CV Surya Jaya memiliki beberapa cabang di berbagai kota yaitu Bago yang didirikan pada tahun 1989, Kepatihan dan Ringinpitu pada tahun 1992, Tamanan dan Boro pada

tahun 1994, Kras dan Tapan pada tahun 2006. Produk yang dihasilkan di pabrik ini adalah mie sohun yang terdiri dari dua jenis yaitu mie sohun serat kecil dan besar. Setiap harinya di pabrik ini berhasil memproduksi sebesar 7 ton perbulan pada musim penghujan dan 15 ton pada musim kemarau. Dengan durasi jam kerja mulai pukul 07.00 sampai 14.00 disetiap harinya.

CV Surya Jaya Tulungagung memiliki karyawan kurang lebih 35 karyawan dimana yang disebar diberbagai bidang, seperti sebagai Pengawas CV Surya Jaya, Sekretaris CV Surya Jaya, Bendahara CV Surya Jaya, Mandor Produksi, Mandor Packing, Bagian Keamanan dan Bagian Pekerja. Dengan pencapaian yang dialami CV Surya Jaya Tulungagung sekarang ini dapat meningkatkan volume penjualan, karena bisa memproduksi mie sohun dengan jumlah yang sangat banyak.<sup>90</sup>

## 2. Visi, Misi, Tujuan, dan Fungsi Perusahaan

Ada beberapa visi, misi, tujuan dan fungsi dari CV Surya Jaya Tulungagung adalah sebagai berikut:<sup>91</sup>

### Visi:

Menjadi perusahaan yang maju dan dapat menyelesaikan hasil akhir yang sempurna

### Misi :

- a. mengedepankan kepentingan umum
- b. mengedepankan kepentingan karyawan
- c. menghasilkan produk yang bagus
- d. Laba sedikit
- e. Memuaskan konsumen
- f. Mengurangi tingkat pengangguran (tanpa mesin)

---

<sup>90</sup>Dokumen CV Surya Jaya Tulungagung

<sup>91</sup>*Ibid*

Tujuan :

- a. Untuk menjadi perusahaan terbaik
- b. Memuaskan kebutuhan konsumen dengan produk yang bagus

Fungsi:

- a. Memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen
- b. Melakukan kegiatan produksi dengan baik
- c. Selalu menjaga hubungan antara personalia

### 3. Lokasi Perusahaan

Lokasi CV Surya Jaya berada di Jalan Pangeran Diponegoro gang 4  
no 46 Tamanan Kabupaten Tulungagung.

### 4. Struktur Organisasi

#### a. Pemilik CV Surya Jaya

Nama : Hugo Zhigau Utama dan Sugianto

#### b. Pengawas CV Surya Jaya

Nama pengawas 1 : Nanang Susanto

Nama pengawas 2 : Yono Hendrawan

#### c. Sekretaris CV Surya Jaya

Nama sekretaris 1 : Siti Asiani

Nama sekretaris 2 : Ida Nurhayati

#### d. Bendahara CV Surya Jaya

Nama bendahara 1 : Anik

Nama bendahara2 : Endang Pamungkas

#### e. Mandor Produksi

Nama : Muh Haji

#### f. Mandor Packing

Nama : Aziz

## g. Keamanan

Nama : Rohman

## h. Pekerja

Bagian produksi : 15 (P), 10 (L)

Bagian Packing : 11(P)

## 5. Jenis-jenis Produksi Perusahaan

**Tabel 4.1**

**Jenis-jenis Produksi Mie Sohun pada CV Sutya Jaya Tulungagung**

No	Merek	Jenis	Harga	Keterangan
1.	Pedang Mas	Serat Besar	Rp.190.000/karung	Mie ini mempunyai serat besar yang berukuran 1,6mili dan berwarna putih dan biru
2.	Srimpi Biru	Serat kecil	Rp. 330.000	Berwarna Biru dan mempunyai berat 15,5kg/karung
3.	Srimpi Merah	Serat Kecil	Rp. 330.000	Berwarna Biru dan berserat kecil, mempunyai berat 23kg/karung
4.	Lampu wasiat	Serat kecil	Rp.360.000	Berwarna putih dan Biru, berserat kecil, mempunyai berat 27kg/karung

Sumber: CV Surya Jaya Tulungagung

Pada tabel diatas CV Surya Jaya Tulungagung memiliki lima merek yang berbeda seperti pedang mas. Srimpi merah, srimpi biru, lampu

wasiat. Dimana masing-masing jenis tersebut memiliki jenis dan kualitas yang berbeda-beda, seperti ukuran sampai harga dan berat per karungannya. Jadi, jenis dan berat yang lebih banyak maka harga yang otomatis mahal. Dengan adanya kualitas yang terbaik maka dapat meningkatkan konsumen dan meningkatkan volume penjualan.

#### 6. Proses Produksi

Kegiatan produksi dari mengolah barang setengah jadi, sagu kering dimasukkan di dalam sumur yang kedalamannya 5m diameternya 2m. tiap sumur berisikan 1,500kg sagu disetiap karung berisikan 50kg. selama proses disumur namanya pencucian, yang dilakukan minimal 7 hari dengan diisi air penuh lalu diaduk dengan dinamao selama 2 hari pagi dan sore dengan cara membuang airnya dan hari terakhir di diamkan selama 1 hari.

Mengolah barang setengah jadi menjadi barang jadi, tepung yang sudah siap dimasak dimasukkan ke wajan yang sudah terukur takaran dan airnya lalu diaduk menggunakan uap panas dan dikasih pewarna biru sesuai pesanan, setelah itu dimasukkan dimesin dan ukuran serat kecil atau besar kemudian hasil dari cetakan dijemut kering dan dikemas.

### **B. Penerapan Marketing Mix dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada CV Surya Jaya**

Dalam penelitian ini, peneliti akan menguraikan hasil penelitian mengenai bagaimana *implementasi Marketing Mix* pada CV Surya Jaya

Tulungagung dengan mengacu pada rumusan masalah yang dijelaskan sebelumnya. Peneliti menguraikan hasil penelitian dengan mengacu pada rumusan/identifikasi masalah yang peneliti buat.

Dalam meningkatkan volume penjualan mie sohun, strategi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung yaitu dengan menggunakan Implementasi *Marketing Mix*. Ada 4 macam jenis *marketing mix* yang diterapkan oleh CV Surya Jaya yaitu, Harga, Produk, Promosi, Tempat.

#### 1. Harga (*Price*)

Harga yang diterapkan oleh CV Surya Jaya diambil dari perhitungan jumlah perkilo ditambah transport ditambah gaji karyawan ditambah bahan baku dikurangi biaya lain-lain. Seperti pada wawancara dengan Bapak Sugianto selaku pemilik dari CV Surya Jaya sebagai berikut :

“Harga yang kami terapkan di CV Surya Jaya ini diperhitungkan dari jumlah perkilo dari mie sohun yang dihasilkan, saya tambah dengan biaya transport, ditambah gaji karyawan, dan tambah dengan bahan baku dan dikurangi dengan biaya lain-lain.”<sup>92</sup>

Hal tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Harga yang diterapkan pada CV Surya Jaya ini sudah ditetapkan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik bahwa penetapan harga diambil dengan cara jumlah perkilonya ditambah dengan biaya transport, ditambah gaji karyawan dan ditambah lagi dengan bahan baku kemudian dikurangi biaya lain-lain”<sup>93</sup>

---

<sup>92</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018

<sup>93</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018

Berdasarkan wawancara dengan pihak distributor CV Surya Jaya, umumnya mempunyai persepsi yang sama yaitu dalam menerapkan harga. Hal ini ditegaskan oleh Bapak Roni sebagai distributor pembeli langsung di lapangan. Dalam wawancara sebagai berikut:

“Harga yang diterapkan pada CV Surya Jaya menurut saya standart yang mana nanti saya menjualnya kembali, dan saya memperoleh keuntungan. Selama saya menjual produk ini tidak rugi, dan diminati banyak konsumen.”<sup>94</sup>

Menurut Bapak Purwanto selaku distributor CV Surya Jaya juga menyatakan hal sama dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya harga produk dari CV Surya Jaya tergolong lebih murah dari merek lain. Dari segi berat dan cara mengolahnya sama persis. Sehingga konsumen lebih memilih produk dari CV Surya Jaya karena konsumen saya kebanyakan dari toko-toko, diaman nantinya menjual produknya kembali.”<sup>95</sup>

Sedangkan menurut Bapak Saian selaku pemilik toko SAE menyatakan bahwa:

“Harga yang saya tetapkan yaitu normal. Jadi, banyak pelanggan-pelanggan yang membeli di toko saya.”<sup>96</sup>

Seperti hal yang diungkapkan oleh Ibu Kotimah selaku pemilik toko subur dalam wawancara menyatakan bahwa :

“Menurut saya harga dari mie sohun ini terbilang normal dan tidak ada masalah terkait harga.”<sup>97</sup>

---

<sup>94</sup>Wawancara dengan Bapak Roni selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 20 Juni 2018

<sup>95</sup>Wawancara dengan Bapak Purwanto selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 22 Juni 2018

<sup>96</sup>Wawancara dengan Bapak Saian selaku pemilik Toko SAE pada tanggal 25 Juni 2018

<sup>97</sup>Wawancara dengan Ibu Kotimah selaku pemilik Toko Subur paada tanggal 28 Juni 2018

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa harga yang diterapkan dari CV Surya Jaya yaitu standart dan pihak distributor maupun toko-toko dalam menjual produk kembali menjadi lebih untung. Penerapan harga yang dilakukan perusahaan ini guna untuk menambah volume penjualannya.

## 2. Produk (*Product*)

Produk yang ditawarkan oleh CV Surya Jaya berupa mie sohun, yang memiliki dua jenis produk mie yaitu sohun serat besar dan serat kecil. Dimana keduanya juga memiliki jenis warna yang berbeda pula, yaitu warna putih dan biru. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik dari CV Surya Jaya dalam wawancara sebagai berikut :

“produk yang kami hasilkan berupa mie sohun yang memiliki jenis berbeda yaitu mie sohun serat besar dan kecil, dan mie sohun warna putih dan biru. dimana keduanya sebenarnya apabila dilihat dari segi rasa, harga, kualitasnya itu sama. Hanya saja yang membedakan keduanya adalah ukuran dan warnanya saja. Dan di CV Surya Jaya ini saya juga mengutamakan kualitas dengan pengemasan yang bagus dan rapi serta rasa yang perhatikan juga.”<sup>98</sup>

Dimana produk yang dihasilkan oleh CV Surya Jaya melalui pihak pemasaran dijual dengan menggunakan merk baru yang hampir sama atau menyerupai produk dari perusahaan lain yang paling tinggi permintaannya dipasaran guna meningkatkan volume penjualan dari CV Surya Jaya. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran dalam wawancara sebagai berikut :

---

<sup>98</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018



“Produk yang dihasilkan dari CV Surya Jaya ini mie sohun, dari produk tersebut perusahaan ini sangat mengutamakan kualitas yang terpilih, maksudnya disini mie yang dikemas hanya mie yang utuh, sedangkan yang kecil-kecil itu kita buang. Dari perbedaan jenis mie tersebut yang paling laku dipasaran mie yang berwarna biru dan berserat kecil”<sup>99</sup>

Dari produk yang dihasilkan oleh CV Surya Jaya, menurut Bapak Roni selaku distributor dalam wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya produk yang dihasilkan dari CV Surya Jaya ini sudah bagus, dari kualitas maupun pengemasan. Disini saya mampu menjual produk perbulan sebanyak dua karung bahkan bisa lebih. Tetapi saya hanya menjual produk mie sohun serat kecil dengan merek srimpi biru, karena konsumen saya banyak yang sudah mengenal merek tersebut.”<sup>100</sup>

Sedangkan menurut Bapak Purwanto selaku distributor CV Surya Jaya dalam wawancara sebagai berikut:

“Produk yang dihasilkan dari CV Surya Jaya sangat bagus, karena dari segi pengemasannya baik, seperti mienya utuh. Yang saya sukai dari perusahaan tersebut itu produk mie sohun mereknya banyak jadi saya bisa menjual bermacam-macam merek, karena konsumen kan berbeda-beda permintaannya, dan yang paling laku antara merek pedang mas, srimpi biru, srimpi merah, lampu wasiat yaitu srimpi biru.”<sup>101</sup>

Dari pernyataan diatas terkait produk dari CV Surya Jaya memiliki banyak merek dan jenis mie, dan toko-toko banyak yang minat karena pengemasan dan kualitas bagus. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Saian selaku pemilik toko SAE sekaligus penjual mie sohun”

---

<sup>99</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018

<sup>100</sup>Wawancara dengan Bapak Roni selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 20 Juni 2018

<sup>101</sup> Wawancara dengan Bapak Purwanto selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 22 Juni 2018

“Menurut saya produk mie sohun ini bagus, dalam segi ukuran menurut pembeli pas dan juga harga terjangkau. Disini saya menjual srimpi biru karena sudah terkenal”<sup>102</sup>

Sedangkan menurut Ibu Kotimah selaku pemilik toko subur juga menjelaskan dalam wawancara bahwa :

“Menurut saya produk mie sohun dengan merek srimpi biru ini bagus dan banyak dicari konsumen saya.”<sup>103</sup>

Dari pernyataan diatas produk yang dihasilkan dari CV surya Jaya itu Mie Sohun yang memiliki jenis dan warna yang berbeda, ada yang jenis serat besar dan kecil, ada yang berwarna biru dan putih. Dan Dilihat dari segi kualitas dan pengemasannya sudah bagus. Sehingga banyak konsumen yang tertarik terhadap produk tersebut. Hanya saja yang laku dipasaran merek Srimpi Biru.

### 3. Promosi (*Promotion*)

Promosi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya hanya melalui sales, karena promosi melalui sales saja sudah meningkatkan permintaan dan volume penjualan dari produk mie sohun. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik CV Surya Jaya dalam wawancara sebagai berikut :

“Promosi yang kami lakukan hanya sebatas menggunakan sales dan pihak distributor yang ikut memasarkan, karena dengan itu saja permintaan pada CV kami terus mengalami peningkatan dan karyawan kami sudah kewalahan dalam memenuhi permintaan tersebut. Disini saya sudah berhasil mengirimkan produk saya ke berbagai daerah”<sup>104</sup>

---

<sup>102</sup>Wawancara dengan Bapak Saian selaku pemilik Toko SAE pada tanggal 25 Juni 2018

<sup>103</sup> Wawancara dengan Ibu Kotimah selaku pemilik Toko Subur paada tanggal 28 Juni 2018

<sup>104</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018

Hal tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran dalam wawancara sebagai berikut :

“Promosi yang dilakukan CV Surya Jaya ini tidak menggunakan media online sama sekali, karena promosi menggunakan sales saja karyawan sudah kewalan dan permintaan terus meningkat apalagi saat mendekati hari raya. Kami sudah mengirimkan ke berbagai daerah, Madura, Surabaya, Makasar, Purwodadi bahkan ke Ambon”<sup>105</sup>

Selanjutnya selain itu promosi yang dilakukan oleh Ibu Asiani yaitu dengan menciptakan merek baru.hal ini dinyatakan pada wawancara sebagai berikut :

“Saya memasarkan produk menggunakan inisiatif tersendiri yaitu dengan membuat merek sendiri dimana merek itu saya buat hampir sama bahkan mirip dengan merek yang sedang laku dipasaran. Salah satu contoh di Ambon ada merek produk mie sohun dari perusahaan lain yaitu bola api, maka disini saya membuat merek yang hampir sama yaitu bola merah. Dari inisiatif saya tersebut, saya mampu mengirim 360 kg perbulannya.”<sup>106</sup>

Sedangkan menurut Bapak Roni selaku distributor dari CV Surya Jaya juga menyatakan dalam wawancara bahwa :

“Awalnya saya mengetahui produk mie sohun dari sales yang menawarkan produk tersebut ke toko saya.Disitu saya sudah langganan lumayan lama, dan saya akhirnya cari tahu terkait perusahaan yang memproduksi mie sohun tersebut guna untuk mendapatkan keuntungan yang lebih. Setelah saya menemukannya saya mulai mengambil produk langsung, apalagi pengambilan langsung ke perusahaan maka akan gratis kirim”<sup>107</sup>

---

<sup>105</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018

<sup>106</sup>*Ibid*

<sup>107</sup>Wawancara dengan Bapak Roni selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 20 Juni 2018

Sedangkan menurut Bapak Purwanto selaku distributor dari CV

Surya Jaya juga menyatakan bahwa:

“Saya mengetahui produk mie sohun dari CV Surya Jaya itu dari teman saya yang juga sama-sama menjadi distributor di CV Surya Jaya tersebut. Disini saya sudah berlangganan selama kurang lebih 15 tahun”<sup>108</sup>

Sedangkan dari pihak toko yang menjual mie sohun Bapak Saian selaku pemilik toko SAE menyatakan bahwa:

“Saya mengetahui produk mie sohun ini dari distributor saya, kemudian saya menjualnya kembali dan laku serta memperoleh keuntungan yang lumayan banyak”<sup>109</sup>

Selain produk yang didapatkan dari distributor ada juga toko yang menjual produk mie sohun itu karena permintaan dari konsumen, seperti yang ditegaskan oleh Ibu Kotimah selaku pemilik toko subur dalam wawancara sebagai berikut :

“Saya menjual produk mie sohun yang bermerek srimpi biru ini atas permintaan konsumen saya yang sebagian besar mencari merek tersebut.”<sup>110</sup>

Jadi, dari pernyataan-pernyataan diatas promosi yang diterapkan di CV Surya Jaya yaitu menggunakan sales dan pihak distributor itu sendiri. Walaupun promosi hanya menggunakan sales dan distributor tetapi karyawan pada CV Surya Jaya sudah kewalahan dalam memenuhi permintaan dari konsumen dan sudah menjual sampai ke berbagai daerah Madura, Surabaya, Makasar, Purwodadi bahkan ke Ambon.

---

<sup>108</sup>Wawancara dengan Bapak Purwanto selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 22 Juni 2018

<sup>109</sup>Wawancara dengan Bapak Saian selaku pemilik Toko SAE pada tanggal 25 Juni 2018

<sup>110</sup> Wawancara dengan Ibu Kotimah selaku pemilik Toko Subur paada tanggal 28 Juni 2018

#### 4. Tempat (*Place*)

Dari segi tempat CV Surya Jaya memiliki lokasi yang sangat strategis dimana CV ini terletak di jantung kota Tulungagung tepatnya di jalan Pangeran Diponegoro gang 4 no 46 Tamanan Tulungagung. Seperti yang ditegaskan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik CV Surya Jaya dalam wawancara sebagai berikut :

“Saya rasa lokasi dari CV Surya Jaya ini sudah strategis, karena berada di jantung kota Tulungagung dan akses jalannya pun mudah sehingga mobil pengangkut barang bisa keluar masuk dengan sangat mudah. Dengan luas 20m x 100m dipotong bangunan 10m x 40m”<sup>111</sup>

Hal tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian Pemasaran dalam wawancara sebagai berikut :

“CV Surya Jaya ini sudah strategis karena dekat dengan jalan raya dan akses jalannya juga mudah sehingga para mobil pengangkut barang bisa keluar masuk dengan mudah.”<sup>112</sup>

Sedangkan menurut Bapak Roni selaku distributor di CV Surya Jaya menegaskan bahwa:

“Menurut saya tempatnya strategis karena akses jalannya mudah, luas. Disana juga mengutamakan pelayanan, saya sebagai pihak distributor merasa dihargai dan diperhatikan dengan baik.”<sup>113</sup>

Sedangkan menurut Bapak Purwanto selaku distributor juga menyatakan bahwa:

“Menurut saya tempatnya strategis karena diwaktu saya belanja saya tidak menempuh jarak waktu yang lama dari rumah.”<sup>114</sup>

---

<sup>111</sup> Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018

<sup>112</sup> Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 26 Mei 2018

<sup>113</sup> Wawancara dengan Bapak Roni selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 20 Juni 2018

<sup>114</sup> Wawancara dengan Bapak Purwanto selaku Distributor CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 22 Juni 2018

Dari pernyataan diatas bahwa tempat CV Surya Jaya memiliki lokasi yang sangat strategis dengan memiliki luas 20m x 100m dipotong bangunan 10m x 40m serta dajalannya yang mudah di akses. Selain tempat yang strategis disana pun juga mengutamakan pelayanan pelanggan guna untuk meningkatkan volume penjualan.

### **C. Kendala penerapan *Marketing Mix* dalam meningkatkan Volume Penjualan pada CV Surya Jaya**

Adapun kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi permasalahan *marketing mix* guna meningkatkan volume penjualan yaitu kendala internal (kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung) dan kendala eksternal (kendala yang dihadapi oleh konsumen atau distributor CV Surya Jaya Tulungagung).

Dalam meningkatkan volume penjualan mie sohun, strategi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung yaitu dengan menggunakan *marketing mix* yang tepat. Implementasi *marketing mix* yang digunakan CV Surya Jaya dalam meningkatkan penjualannya terdiri dari harga(*price*), produk(*product*), promosi (*promotion*), tempat (*place*).

#### **1. Kendala Internal**

Ada berbagai kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan yaitu :

a. Kurangnya jumlah Sumber Daya Manusia

Kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan yaitu keterbatasan jumlah SDM yang ada sehingga mengakibatkan terganggunya proses produksi. Seperti yang ditegaskan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang kami hadapi terkait proses produksi suatu produk yang kami hasilkan yaitu mie sohun salah satunya itu kurangnya jumlah SDM yang ada sehingga proses produksi menjadi terganggu. Dimana sering kali jumlah permintaan terkait produk yang tinggi tetapi disini kami belum bisa memenuhi dengan tepat waktu.”<sup>115</sup>

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran dari CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya ini terkait dengan proses produksi yang lama disebabkan karena kurangnya SDM sehingga pesanan yang masuk menjadi terbengkalai dan menimbulkan banyaknya complain dari konsumen.”<sup>116</sup>

Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya tersebut adalah kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang mengakibatkan proses produksi menjadi terganggu sehingga banyak konsumen yang complain kepada pihak CV Surya Jaya Tulungagung.

---

<sup>115</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>116</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

## b. Alat Produksi Masih Manual

Selain keterbatasan jumlah SDM kendala yang dihadapi selanjutnya yaitu terkait dengan alat produksi yang masih menggunakan mesin manual. Sehingga mengakibatkan kualitas produk akhir yang tidak sama antara satu dengan yang lainnya. Seperti yang ditegaskan oleh Bapak Sugianto dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang kami hadapi terkait dengan alat produksi yang masih manual ketika proses produksi yang mana takaran bahan baku yang tidak sama akan mengakibatkan kualitas produk yang tidak sempurna, kadang kala ada yang terlalu keras, terlalu lembek dan mudah patah. Selain itu kendala pada alat produksi manual juga terdapat ketika pengemasan produk yang tidak sama beratnya antara produk satu dengan yang lain.”<sup>117</sup>

Selain menyebabkan turunnya kualitas produk yang dihasilkan oleh CV Surya Jaya Tulungagung terkait dengan alat produksu yang masih manual juga mengakibatkan pengiriman produk menjadi terhambat. Hal ini diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang dihadapi CV Surya Jaya ini terkait dengan alat produksi yang masih manual mengakibatkan kualitas dari produk menjadi tidak sama dan juga proses pengirimannya menjadi lambat. Hal ini juga disebabkan oleh kurangnya SDM.”<sup>118</sup>

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya terkait dengan alat produksi yang masih manual mengakibatkan kualitas dari produk yang dihasilkan menjadi tidak sama serta mengakibatkan proses pengiriman yang lambat.

---

<sup>117</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>118</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018



### c. Keterbatasan Lahan

Kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan yaitu keterbatasan lahan. Dimana lahan yang dimiliki oleh CV Surya Jaya ini belum adanya tempat parkir kendaraan yang luas karena lahan perusahaan dipenuhi oleh proses produksi di tahap penjemuran, serta belum adanya tempat pembuangan limbah. Hal ini juga ditegaskan oleh Bapak Sugiono selaku pemilik CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang kami hadapi terkait dengan lahan yaitu belum tersediannya tempat parkir kendaraan bagi konsumen kami, karena lahan yang ada sudah dipenuhi oleh tahap produksi dibagian penjemuran serta tempat pembuangan limbah yang belum kami miliki.”<sup>119</sup>

Selain itu bangunan di bagian pemasaran juga terbatas sehingga para konsumen merasa tidak nyaman dalam mengambil barang. Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang dihadapi terkait dengan tempat pemasaran yang masih sempit sehingga para konsumen ketika mengantri menjadi tidak nyaman.”<sup>120</sup>

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung terkait dengan keterbatasan lahan yaitu belum adanya lahan untuk parkir karena sudah dipenuhi

---

<sup>119</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>120</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

dengan tahap penjemuran serta bangunan pada bagian pemasaran yang sepi mengakibatkan para konsumen menjadi tidak nyaman.

## 2. Kendala Eksternal

### a. Kenaikan Harga Bahan Baku

Kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan yaitu kenaikan harga bahan baku yang mengakibatkan harga dari produk yang dihasilkan ikut naik tetapi para konsumen tetap menginginkan harga normal. Seperti yang ditegaskan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik dari CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala eksternal yang kami hadapi yaitu ketika harga bahan baku naik yang terjadi ketika harga Bahan Bakar Minyak naik maka dengan otomatis harga bahan baku juga ikut mengalami kenaikan yang mengakibatkan harga dari produk juga ikut naik.”<sup>121</sup>

Dari kendala yang ditegaskan oleh Bapak Sugiono selaku pemilik dari CV Surya Jaya ini juga mengakibatkan harga dari produk yang dipasarkan juga mengalami kenaikan. Akan tetapi para konsumen tidak mau tahu dengan hal tersebut. Hal tersebut juga ditegaskan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung terkait dengan kenaikan harga bahan baku naik yang menyebabkan harga dari produk yang kami hasilkan juga ikut mengalami kenaikan akan tetapi konsumen tetap meminta harga normal.”<sup>122</sup>

---

<sup>121</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>122</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa kendala eksternal yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung terkait dengan kenaikan bahan baku yang terjadi ketika harga Bahan Bakar Minyak Naik yang menyebabkan harga dari produk juga ikut naik akan tetapi konsumen tetap menginginkan harga normal.

b. Piutang Dagang

Kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan yaitu terkait dengan piutang usaha dimana para sales atau siatributor tidak mau membayar angsuran. Hal ini juga ditegaskan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala eksternal yang kami hadapi terkait hutang usaha yaitu ketika sales mengambil produk untuk dikirim akan tetapi itu semua belum dibayar dan hanya meninggalkan janji akan membayar ketika sudah dapat bayaran dari konsumennya.”<sup>123</sup>

Sedangkan menurut Ibu Asiani selaku bagian pemasaran pada CV Surya Jaya Tulungagung juga menegaskan dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung terkait piutang usaha yaitu ketika sales membawa produk untuk dikirim ke konsumennya tetapi belum membayar dan hanya berjanji. Tetapi disini saya sebagai bagian pemasaran tidak bisa menolak karena sales tersebut juga termasuk bagian promosi.”<sup>124</sup>

---

<sup>123</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>124</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kendala eksternal yang dialami oleh CV Surya Jaya Terkait dengan piutang usaha yaitu terdapat pada keteledoran sales dalam memasarkan suatu produk dimana sales mau mengirim produk tanpa ada uang muka terlebih dahulu.

c. Meningkatnya pesaing baru

Dengan meningkatnya pesaing baru maka dapat menjadi kendala bagi suatu perusahaan dalam menjual produknya dan sedikitnya pasar sasaran. Hal ini dialami oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam persaingan bisnis. seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala eksternal yang kami hadapi terkait dengan kendala pesaing baru yang juga adanya perusahaan yang memproduksi mie sohun itu sangat mempengaruhi volume penjualan pada perusahaan kami.”

Sedangkan menurut Ibu Asiani selaku bagian pemasaran pada CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Kendala eksternal yang kami hadapi terkait dengan adanya pesaing baru yaitu dengan adanya perusahaan yang memproduksi mie sohun dengan kualitas yang baik dan juga harga yang lebih murah.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kendala eksternal yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung terkait dengan adanya pesaing baru yang juga memproduksi mie sohun dengan kualitas yang bagus serta harga yang lebih murah.”

#### **D. Solusi CV Surya Jaya Tulungagung dalam Mengatasi Kendala Implementasi *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan**

Adapun solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala internal dan eksternal dalam meningkatkan volume penjualan.

##### 1. Solusi Dalam Mengatasi Kendala Internal

###### a. Penambahan Jumlah Sumber Daya Manusia

Solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala internal yaitu dengan cara penambahan Sumber Daya Manusia yang dilakukan dengan cara membuka lowongan. Hal ini ditegaskan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik dari CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang kami lakukan terkait dengan kurangnya jumlah Sumber Daya Manusia yaitu dengan cara menambah jumlah SDM tersebut. Dan saat ini perusahaan juga sedang membuka lowongan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan guna untuk mengatasi kendala tersebut.”<sup>125</sup>

Sedangkan menurut Ibu Asiani selaku bagian pemasaran pada CV Surya Jaya Tulungagung juga menegaskan dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang CV Surya Jaya Tulungagung lakukan terkait kendala kurangnya Sumber Daya Manusia yaitu menambah SDM dan juga membuka lowongan. Apabila SDM sudah memenuhi maka dengan pasti pesanan produk yang masuk bisa terselesaikan dengan tepat waktu.”<sup>126</sup>

---

<sup>125</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>126</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

Dari pernyataan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala terkait dengan kurangnya jumlah Sumber Daya Manusia yaitu dengan membuka lowongan pekerjaan bagi masyarakat yang minat sehingga Sumber Daya Manusia dapat bertambah dan mampu menyelesaikan jumlah pesanan yang masuk dengan tepat waktu.

b. Menambah alat produksi yang Lebih Canggih

Solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala internal terkait alat produksi yang masih manual. Disini saya sudah berencana untuk membeli alat produksi yang lebih canggih sehingga produk yang kami hasilkan memperoleh kualitas yang sama bagusnya. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik dari CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang kami lakukan terkait dengan kendala mesin yang masih manual, saya sudah berencana untuk membeli alat produksi yang lebih canggih sehingga kualitas produk yang dihasilkan oleh CV Surya Jaya Tulungagung ini memiliki hasil yang sama serta bisa menambah volume penjualannya.”<sup>127</sup>

Hal ini juga sama seperti yang telah diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran pada CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang CV Surya Jaya Tulungagung lakukan terkait dengan kendala alat produksi yang masih manual yaitu dengan membeli alat yang lebih canggih sehingga tahap produksi

---

<sup>127</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

dapat diselesaikan dengan tepat waktu, hal demikian dapat mencegah adanya complain dari para konsumen.”<sup>128</sup>

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang CV Surya Jaya Tulungagung lakukan terkait dengan kendala alat produksi yang masih manual yaitu dengan cara membeli alat produksi yang lebih canggih sehingga dapat menyelesaikan pesanan dengan tepat waktu dan mencegah adanya complain dari konsumen CV Surya Jaya Tulungagung.

c. Pembangunan Lahan

Solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala internal terkait dengan keterbatasan lahan sehingga tempat parkir konsumen yang belum tersedia karena lahan digunakan untuk tahap produksi bagian penjemuran. Hal ini ditegaskan oleh Bapak Sugianto dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang kami lakukan terkait halaman parkir yang belum ada saya berencana untuk membeli lahan sekitar perusahaan selama ada masyarakat terdekat yang menjual, karena halaman dari perusahaan sudah dipenuhi oleh jemuran produk CV Surya Jaya Tulungagung. Disini kami juga ingin membuat tempat limbah yang berada dibelakang dari perusahaan.”<sup>129</sup>

Sedangkan menurut Ibu Asiani dalam wawancara sebagai berikut :

---

<sup>128</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>129</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

“Solusi yang CV Surya Jaya lakukan terkait keterbatasan lahan di bagian pemasaran yaitu membangun khususnya di bagian gedung pemasaran sehingga konsumen merasa nyaman.”<sup>130</sup>

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang CV Surya Jaya lakukan dalam mengatasi kendala internal terkait dengan keterbatasan lahan yaitu dengan membuat lahan parkir dan juga membuatkan tempat limbah serta membangun gedung bagian pemasaran.

## 2. Solusi Dalam Mengatasi Kendala Eksternal

### a. Pengurangan Jumlah Laba

Solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala eksternal terkait dengan kenaikan harga bahan baku yang terjadi apabila harga Bahan Bakar Minyak naik yaitu dengan mengurangi jumlah laba yang diterima oleh perusahaan. Hal ini juga ditegaskan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang kami lakukan terkait dengan kendala kenaikan bahan baku yang terjadi apabila harga Bahan Bakar Minyak naik dengan cara mengurangi jumlah laba yang perusahaan peroleh. Karena dengan kami menerapkan strategi pengurangan laba maka kami tidak akan mengurangi kualitas dari produk atauun berat produk sehingga tidak merugikan konsumen dan akan menambah volume penjualan pada perusahaan kami ”<sup>131</sup>

---

<sup>130</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>131</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018



Hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran pada CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang CV Surya Jaya Tulungagung lakukan ketika mengatasi kendala terkait dengan harga bahan baku yang naik yaitu dengan cara meminimalkan jumlah laba yang diperoleh karena disini ketika harga bahan baku naik otomatis harga produk juga naik, akan tetapi dari pihak konsumen tetap meminta harga normal sehingga perusahaan mengalah dengan meminimalkan laba.”<sup>132</sup>

Dari pernyataan diatas dapat diuraikan bahwa solusi yang diterapkan dalam mengatasi kendala kenaikan harga yaitu dengan cara meminimalkan laba yang diperoleh perusahaan.

b. Memberikan toleransi Hutang Dagang

Solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala eksternal terkait dengan cara memberikan toleransi 2 atau 3 kali pengiriman angsuran belum juga dibayarkan maka akan dilakukan blacklist. Hal tersebut juga ditegaskan oleh Bapak Sugianto selaku pemilik CV Surya Jaya Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang kami lakukan ketika menghadapi kendala terkait dengan hutang usaha kami pertama memberikan toleransi 2 atau 3 kali melakukan pengiriman dan tetap belum terbayar maka langsung kami lakukan blacklist.”<sup>133</sup>

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran dalam wawancara sebagai berikut :

---

<sup>132</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

<sup>133</sup>Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pemilik CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

“Solusi yang CV Surya Jaya Tulungagung lakukan ketika terdapat kendala terkait dengan hutang usaha yaitu dengan melakukan tindakan blacklist apabila dikasih toleransi 2 atau 3 kali pengiriman produk angsuran tetap tidak dibayar.”<sup>134</sup>

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang dilakukan terkait dengan kendala hutang usaha yaitu dengan cara blacklist dengan ketentuan 2 atau 3 kali pengiriman angsuran belum juga terbayarkan.

c. Menciptakan Merek Baru

Solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya Tulungagung dalam mengatasi kendala eksternal terkait dengan pesaing baru yaitu dengan cara menciptakan merek baru yang hamper sama. Seperti yang ditegaskan oleh Bapak Sugianto dalam wawancara sebagai berikut :

“Solusi yang kami hadapi terkait dengan kendala adanya pesaing baru dengan menciptakan merek baru, yang tidak kalah kualitasnya,”

Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Asiani selaku bagian pemasaran pada CV Surya Jaya Tuylungagung dalam wawancara bahwa :

“Solusi yang CV Surya Jaya Tulungagung alami terkait dengan adanya kendala pesaing baru dengan cara menciptakan merek baru yang hampir dengan pesaing yang lebih unggul. Seperti contoh di Ambon terdapat merek Bola merah maka strategi yang kami lakukan yaitu dengan menciptakan merek yang hampir mirip yaitu Bola Api. Dari penciptaan merek yang hampis sama tersebut bertujuan untuk mengalihkan perhatian konsumen terdahap merek yang dihasilkan pesaing.”

---

<sup>134</sup>Wawancara dengan Ibu Asiani selaku Bagian Pemasaran CV Surya Jaya Tulungagung pada tanggal 9 Juli 2018

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang dilakukan oleh CV Surya Jaya dalam mengatasi kendala terkait dengan adanya pesaing baru yaitu dengan cara menciptakan merek baru yang hamper mirip dengan merek yang dihasilkan oleh pesaing.

## **E. Analisis Data**

### **1. Penerapan Marketing Mix dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada CV Surya Jaya**

Penerapan *marketing mix* yang diterapkan pada CV Surya Jaya Tulungagung yaitu meliputi harga, produk, promosi dan tempat. Harga yang diterapkan pada CV Surya Jaya yaitu standart atau umum. Penerapan ini digunakan untuk menarik konsumen. Kedua, produk yang dihasilkan berupa mie sohun dengan jenis serat besar dan serat kecil serta berwarna biru dan putih. Dari perbedaan tersebut mempunyai kesamaan yaitu kualitasnya. Ketiga, promosi yang diterapkan yaitu menggunakan sales dan pihak distributor sendiri. Keempat, tempat dari CV Surya Jaya Tulungagung ini terletak strategis karena berada pada jantung kota Tulungagung. Dari penerapan keempat *marketing mix* tersebut bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan yang ada pada CV Surya Jaya Tulungagung.

## **2. Kendala penerapan *Marketing Mix* dalam meningkatkan Volume Penjualan pada CV Surya Jaya**

Kendala internal yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung yaitu meliputi kurangnya jumlah SDM, masih menggunakan mesin manual untuk melakukan produksi, keterbatasan lahan. Dari keseluruhan kendala yang dihadapi tersebut mengakibatkan menurunnya jumlah produksi yang dihasilkan sehingga tidak bisa memenuhi permintaan dengan tepat waktu dan mendapatkan complain dari konsumen. dari kendala yang dihadapi oleh perusahaan bisa mengakibatkan turunnya volume penjualan.

Sedangkan kendala internal yang dihadapi oleh CV Surya Jaya Tulungagung yaitu kenaikan harga bahan baku yang terjadi apabila harga Bahan Bakar Minyak naik, adanya piutang dagang serta adanya pesaing baru yang juga memproduksi mie sohun sehingga menghambat volume penjualan yang terjadi pada CV Surya Jaya Tulungagung.

## **3. Solusi CV Surya Jaya Tulungagung dalam Mengatasi Kendala *Marketing Mix* dalam Meningkatkan Volume Penjualan**

Solusi CV Surya Jaya Tulungagung dalam Mengatasi Kendala Internal menambah jumlah SDM dengan membuka lowongan pekerjaan, membeli mesin baru dan membangun lahan. Itu semua dilakukan oleh perusahaan guna untuk menambah volume penjualan yang ada pada CV Surya Jaya Tulungagung.

Solusi CV Surya Jaya Tulungagung dalam Mengatasi Kendala eksternal yaitu dengan cara mengurangi jumlah laba yang akan diperoleh dan memberikan toleransi berupa hutang dagang apabila 2 atau 3 kali pengiriman belum terbayar maka akan dilakukan blacklist. CV Surya Jaya ini juga mengatasi kendala terkait dengan pesaing baru dengan menciptakan merek yang baru sehingga hal tersebut dapat membantu mengembalikan volume penjualan yang terjadi sebelumnya.