BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT)

1. Sejarah PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT)

Wilayah Kabupaten Tulungagung memiliki pegunungan yang merupakan rangkaian dari pegunungan kidul. Pegunungan tersebut mengandung gamping yang dapat dibuat menjadi batu marmer. Pada tahun 1800-an Pemerintah Hindia-Belanda mengadakan penambangan marmer di Distrik Wadjak. Wadjak adalah sebuah distrik yang dibentuk pada tahun 1861 di bawah pemerintahan Bupati Ngrowo R.M.T. Soemodiningrat.[91] Setelah masa penelitian 30 tahun tersebut tidak mendapatkan hasil akhirnya proses penambangan batu marmer dipindah ke daerah Selatan dan dijadikan tempat produksi marmer hingga kini yaitu di Desa Besole Kecamatan Besuki. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang pertambangan yang merupakan aset masyarakat dan aset daerah dari Pemerintah Daerah Kabupaten Tulungagung. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung merupakan industri marmer pertama yang berdiri di Indonesia.

PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung terletak di Desa Besole Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung yang terletak pada

[91] Dinas Pariwisata dan Kebudayaan. *Seri Mengenal Aset Daerah Industri dan Kerajinan Marmer*, (Tulungagung: Dinas Pariwisata dan Kebudayaan, 2006), hal. 38

koordinat 8º15’30’’ - 8º15’50’’ Lintang Selatan dan 5º5’15’’ - 5º5’45’’ Bujur Timur dengan total lokasi perusahaan seluas 7,650 Ha. Pada masa kolonial Belanda pengerjaan marmer masih terbatas pada penggalian dan pemotongan sampai berbentuk balok-balok sehingga nantinya akan memudahkan untuk proses pengangkutan. Namun marmer yang dapat diangkut hanya sedikit karena pada waktu itu akses jalan dari tempat penambangan menuju daerah pemasaran masih sangat sulit. Hingga pada masa setelah kemerdekaan yaitu tahun 1961 pabrik marmer untuk pertama kalinya mulai dioprasikan oleh bangsa Indonesia. Pada awal produksi PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung masih menggunakan alat-alat sederhana warisan dari Kolonial Belanda. Pembangunan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung diresmikan oleh Menteri Perindustrian Rakyat pada tanggal 27 Januari 1962 dengan Kepala Proyek H.S. Moerdani. Namun pada tanggal 12 Mei 1971, statusnya berubah dari Proyek Industri Marmer menjadi Badan Usaha Milik Negara (Persero) PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung.

Selama berstatus menjadi BUMN (Persero), PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung banyak ikut andil dalam pembangunan-pembangunan gedung milik pemerintah maupun swasta seperti pembangunan gedung MPR dan DPR di Jakarta, Masjid Istiqlal di Jakarta, Kantor Manggala Wana Bhakti Jakarta, Keraton Surakarta, Hotel Ambarukmo Yogyakarta, Kantor Gubernur Jawa Timur, Pendopo Kabupaten Tulungagung, Masjid Al-Munawwar Tulungagung, seperti

pembangunan berbagai kantor, hotel, bank, dan gedung lain milik negara maupun swasta.

PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung dimasukkan dalam Direktorat Jenderal Aneka Industri Departemen Perindustrian Republik Indonesia, karena pihak Departemen Pertambangan menganggap bahwa cadangan marmer terlalu kecil dan tidak berpotensi seperti pertambangan lainnya seperti minyak bumi, tembaga, emas, dan batu bara. Pertimbangan mengenai komoditi marmer bukan merupakan kebutuhan hajat hidup orang banyak dan industri marmer mampu dilakukan oleh pihak swasta, maka pemerintah memutuskan untuk menjual seluruh saham perusahaan BUMN (Persero) PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung kepada pihak swasta.

Saham perusahaan dijual melalui pelelangan. Pada tanggal 25 Maret 1994 seluruh saham perusahaan diserahterimakan kepada PT Gajah Perkasa Surabaya sebagai pemenang tender. Dengan demikian sejak 25 Maret 1994 PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung merupakan perusahaan swasta dengan tetap mempertahankan identitasnya sebagai perusahaan Persero.

Tahun 1990-an, industri kerajinan batu marmer mulai berkembang dengan pesatnya. Terlihat dengan banyak diantara warga masyarakat mulai menekuni usaha membuat kerajinan batu marmer sebagai mata pencaharian. Kerajinan batu marmer di desa Besole mulai dipasarkan ke luar daerah. Masyarakat mulai mencari daerah pasaran masing-masing

guna memasarkan kerajinan batu marmer mereka. Kerajinan batu marmer telah menjadi komoditi perdagangan lokal dan regional (antar pulau) di Indonesia. Pada saat itu kerajinan batu marmer yang diperdagangkan adalah kerajinan batu marmer berupa perabotan rumah tangga dan bahan bangunan. Disamping itu kerajinan batu marmer juga banyak digunakan untuk interior rumah agar terlihat lebih mewah dan glamour.

Produksi kerajinan batu marmer menunjukkan kecenderungan meningkat. Tahun 1990-1995, industri kerajinan batu marmer ini meningkat pesat atau berada dipuncak kejayaannya ketika pemasaran produk batu marmer di Desa Besole ini sudah sangat menghasilkan keuntungan yang besar. Ditandai dengan makin banyaknya industri kerajinan batu marer di Desa Besole ini. Industri kerajinan batu marmer ini selain sudah membanjiri pasar regional di Indonesia kerajinan batu marmer juga sudah mulai menembus pasar internasional. Pemasaran di luar negeri antara lain: Jepang, Jerman, Cina, dan masih banyak lainnya. Desa Besole menjadi sentra industri kerajinan batu marmer yang cukup potensial.

Usaha PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung selama 10 tahun tidak sia-sia, yang berakhir dengan mendapat Surat Izin Pertambangan Daerah (SIPD) dari Dinas Energi Sumber Daya Mineral (ESDM) Provinsi Jawa Timur di Surabaya akan tetapi mulai bulan April

2010 izin dialihkan ke Pemerintah Daerah Kabupaten Tulungagung dan dikenal dengan Izin Usaha Pertambangan (IUP).[92]

2. Visi, Misi, Tujuan, dan Fungsi Perusahaan

Ada beberapa visi, misi, tujuan dan fungsi dari PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) adalah sebagai berikut:[93]

Visi :

Berusaha menjadi perusahaan marmer terbesar di Indonesia.

Misi :

a. Membangun kebersamaan antara perusahaan, karyawan, dan masyarakat sekitar untuk memberdayakan hasil alam.
b. Berkomitmen secara kreatif untuk mentransformasikan sumber daya alam menjadi sejahtera dan pembangunan yang berkelanjutan.

Tujuan :

a. Untuk menjadi perusahaan terbaik di Indonesia karena terkenal akan potensi dan kualitasnya.
b. Membuat pemasarannya bisa menembus pasar Internasional.
c. Untuk menjadi sentra industri kerajinan batu marmer yang cukup potensial.
d. Sebagai industri percontohan di seluruh Indonesia.

Fungsi :

a. Memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen.
b. Menjalin hubungan yang baik antara produsen dan konsumen.
c. Memberikan informasi mengenai produk perusahaan kepada konsumen.
d. Selalu menjaga produk perusahaan dengan baik dan memberikan kualitas yang terbaik.

3. Lokasi Perusahaan

Lokasi PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) berada di Desa Besole yang beralamat di Jl. Raya Gamping Popoh Desa Besole Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66273 No. Telp. 0355 531383/531393.

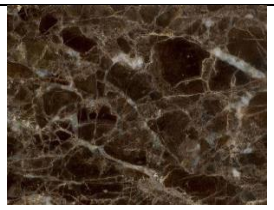
---

[92] Dokumen PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung, (2015)
[93] *Ibid*

4. Struktur Organisasi

5. Macam-macam Warna Produk Marmer

Tabel 3.1
Macam-macam Warna Produk Marmer PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) beserta Keterangan

No.	Jenis Marmer	Jenis Warna Marmer	Keterangan
1.	Kawi		Marmer ini merupakan jenis produk yang paling mahal harganya karena semua warna permukaan marmer berwarna putih bersih tanpa adanya bintik-bintik hitam dan lain sebagainya dan jenis ini memiki kualitas marmer yang terbaik.
2.	Wilis		Marmer ini merupakan jenis produk yang harganya setelah harga jenis kawi.
3.	Tengger		Marmer ini merupakan jenis produk yang harganya setelah harga jenis wilis.
4.	Bromo		Marmer ini merupakan jenis produk yang harganya setelah harga jenis tengger. Selain itu, jenis ini melakukan pengiriman paling banyak karena berkualitas dan harganya terjangkau.
5.	Dieng		Marmer ini merupakan jenis produk yang harganya setelah harga jenis bromo.
6.	Toba		Marmer ini merupakan jenis produk yang harganya setelah harga jenis dieng.

7.	Kelud		Marmer ini merupakan jenis produk yang harganya setelah harga jenis toba.

Sumber: PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (2015)

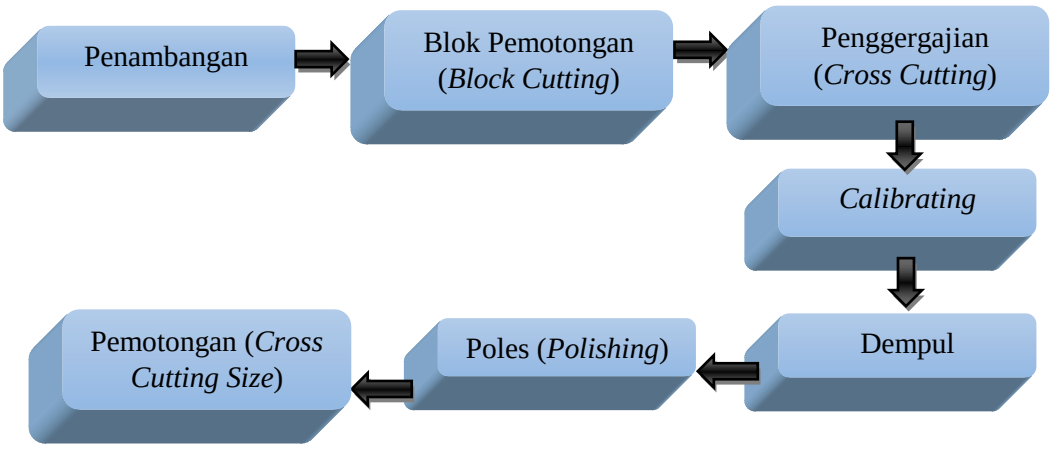
Pada tabel diatas, PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) memiliki berbagai tujuh jenis slab marmer yang dijual, yaitu seperti kawi, wilis, tengger, bromo, dieng, toba, dan kelud. Dimana masing-masing jenis tersebut memiliki warna dan kualitas yang berbeda-beda, seperti ukuran sampai harga. Jadi, ukuran menentukan harga, ukuran yang lebih lebar maka yang paling mahal. Dengan adanya kualitas yang terbaik maka dapat meningkatkan konsumen dan meningkatkan volume penjualan.

6. Proses Produksi Industri Marmer

Secara garis besar proses produksi industri marmer di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dapat didiskripsikan melalui bagan produksi sebagai berikut:

Gambar 4.3

Proses Produksi Industri Marmer



Sumber: PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (2015)

Berikut keterangan proses produksi industri marmer pada gambar diatas, mulai dari awal produksi sampai akhir produksi:[94]

1) Penambangan. Penambangan ini dilakukan dalam skala besar. Pada tahap ini batu dieksplorasi dalam bongkahan-bongkahan besar dan juga bongkahan-bongkahan kecil yang biasanya disesuaikan dengan tujuan pembuatan bongkahan tersebut.
2) Block Pemotongan (*Block Cutting*). Untuk memotong *block* marmer menjadi slab
3) Penggergajian (*Cross Cutting*). Yaitu lembaran slab besar ini kemudian dipotong pada bagian ujungnya agar rata.
4) *Calibrating.* Slab dipotong dan diratakan pada salah satu permukaannya sesuai ukuran yang diinginkan.
5) Dempul. Untuk meratakan (menutup) permukaan yang masih mempunyai pori-pori atau bahkan lubang-lubang kecil agar pori-pori atau lubang-lubang tersebut dapat tertutup dengan sempurna dan tampak alami. Bahan yang digunakan untuk mendempul marmer tersebut adalah lem resin dan mel.
6) Poles (*Polishing*). Untuk melicinkan permukaan setelah slab didempul.
7) Pemotongan (*Cross Cutting Size*). Adalah pemotongan marmer sesuai dengan ukuran yang diinginkan.

B. Penerapan Strategi *Promotion Mix* Sebagai Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Industri Marmer di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung

Dalam meningkatkan volume penjualan industri marmer, strategi yang dilakukan oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu dengan menggunakan strategi promosi yang tepat. Banyak strategi komunikasi pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) menggunakan *promotion mix* sebagai strateginya dalam mengkatkan penjualannya. Strategi *promotion mix* yang dilakukan oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu terdiri dari *advertising, sales promotion, personal selling, publicity*, dan *direct marketing*.

[94] Dokumen PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung, (2015)

1. *Advertising* (Periklanan)

Dengan banyaknya persaingan industri marmer diseluruh Indonesia maka PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) harus pintar-pintar menyiasati cara menawarkan produksi yang ada. Oleh karena itu, pihak pemasaran menggunakan pemasangan di *online* seperti di blog-blog perusahaan atau menggunakan E-mail. Jadi, pemasangan di *online* ataupun E-mail itu lebih banyaknya ke profil perusahaan dan macam-macam produk marmer yang dihasilkan oleh perusahaan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT). Hal ini dijelaskan oleh Bapak Juremi selaku staf pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) menyatakan bahwa:

> "Kalau dulu pemasarannya bisa menggunakan bener tapi kalau sekarang pemasarannya bisa lewat blog dari perusahaan atau lewat *online*. Biasanya kalau ada blog tersebut pemasarannya bisa sekian meter kubik dalam satu bulan dan pengeluarannya juga banyak sama dengan penjualan berupa batu balok besar"[95]

Selain menggunakan blog pemasarannya bisa lewat E-mail, hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) menyatakan bahwa:

> "Pemasaran secara *online* di perusahaan juga diterapkan, seperti E-mail. Perusahaan memiliki alamat E-mail disitu artinya perusahaan membuka komunikasi barangkali ada pembeli atau pihak-pihak yang ingin tahu informasi terkait produk marmer dan kami bisa memberikan informasi tersebut lewat E-mail yang ada"[96]

[95] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[96] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

Dari pernyataan diatas juga dikatakan oleh Bapak Ilyas selaku distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam wawancara sebagai berikut:

> "Terkait pemasaran produk marmer di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) saya sendiri juga pernah menggunakan sistem *online* seperti melihat di blog perusahaan dimana saya dapat melihat informasi dulu terkait produk yang ada di perusahaan tersebut, setelah itu saya dapat memesan lalu membeli produk marmer sesuai ukuran dan jenis yang diinginkan oleh konsumen saya."[97]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Kamat selaku distributor dalam wawancara sebagai berikut:

> "Sebelum saya membeli produk marmer dari PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) itu sendiri biasanya saya melihat dari E-mail atau *online* dimana disitu terdapat beberapa keterangan atau info terkait jenis-jenis produk marmer, setelah melihat-lihat dan tertarik saya bisa memesan dan membelinya dengan jenis dan ukuran yang diinginkan oleh konsumen saya."[98]

Strategi lain yang diterapkan di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam menjual produk yaitu dengan promosi lewat agen. Agen adalah seseorang yang membeli produk ke perusahaan lalu produk tersebut dijual kembali kepada konsumen atas permintaan konsumen. Jadi, pihak agenpun dapat memasarkan sendiri produknya dengan menggunakan via telepon, E-mail dan pemasangan bener. Hal ini dijelaskan oleh Ibu Siti selaku pihak agen PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam wawancara sebagai berikut:

> "Pertama saya membeli produk di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) itu karena permintaan dari konsumen dan saya

[97] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku Distributor PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

[98] Wawancara dengan Bapak Kamat selaku Distributor PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

> bisa menjual kembali produk yang telah saya beli diperusahaan tersebut dengan harga yang lebih murah. Kedua, yaitu pembeli atau konsumen kebanyakan membeli produk marmer ke saya biasanya dalam bentuk eceran ataupun bisa dalam jumlah besar, dan para pembeli biasanya mengetahui promosi lewat via telepon, E-mail dan bisa lewat bener yang saya pasang dirumah saya atau di sorum saya (UD. Graha Marmer)"[99]

Pihak agen dalam menjual produk marmer PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) bisa sampai kebeberapa daerah maupun sampai bisa keluar negeri, hal ini dijelaskan sebagai berikut:

> "Penjualan yang kami lakukan bisa sampai di beberapa pulau atau hampir diseluruh pulau di Indonesia. Penjualan kami juga bisa sampai keluar negeri. Akan tetapi kami hanya menyediakan barang setelah itu pihak pembeli sendiri yang menyediakan pembiayaan untuk mengurus pengiriman. Penjualan yang berada di berbagai daerah di Indonesia seperti di Jakarta, Yogyakarta, Surabaya, Bali dan masih banyak lagi. Sedangkan penjualan di luar negeri seperti dinegara Jepang, Korea dan masih ada beberapa negara lainnya"[100]

Penjualan dengan menggunakan sistem agen sangat menguntungkan, hal ini dijelaskan sebagai berikut:

> "Dalam penjualan sebulan itu dapat dirata-rata sekitar 4000-5000 m^2 itu sudah dari ukuran mulai yang terkecil hingga terbesar. Ukuran yang terkecil yaitu rata-rata 30 cm, sedangkan ukuran slab yang lebar itu berukuran 160x240 cm."[101]

Dari pernyataan diatas bahwa penjualan ataupun pemasaran dari pihak agen sendiri sangat menguntungkan karena agen tersebut memiliki strategi promosi sendiri dalam menjual produk dengan menerapkan penjualan melalui saluran telepon, menggunakan bener dan menerapkan

[99] Wawancara dengan Ibu Siti selaku Agen PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

[100] *Ibid*

[101] *Ibid*

harga lebih murah. Dalam sebulan penjualnnya bisa mencapai sekitar 4000-5000 m^2 dari ukuran 30 cm sampai ukuran 160x240 cm.

2. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Promosi penjualan merupakan aktivitas komunikasi persuasif untuk menawarkan produk atau jasa agar konsumen mempunyai perhatian terhadap produk yang dijual. Promosi penjualan mempunyai tujuan untuk mendorong konsumen ataupun pihak distributor mengambil tindakan agar mengambil produk. Adapun bentuk dari strategi promosi penjualan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) berupa potongan harga dan pernah mengikuti event-event pemasaran pada waktu tertentu. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Strategi yang perusahaan lakukan yaitu memberikan potongan harga dimana akan diberikan kepada agen selaku distributor utama. Karena distributor ataupun pihak agen dengan perusahaan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) sudah bekerjasama sejak dulu dalam menjual dan mempromosikan produknya, jika pihak agen bisa menjual semua produk yang dibelinya maka akan mendapat bonus dan potongan harga dari perusahaan."[102]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Juremi selaku staf pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) mengatakan bahwa:

> "Terkait harga murah ataupun potongan harga hanya kami terapkan kepada pembeli khususnya dari pihak agen sebagai distributor utama. Agen merupakan distributor dari perusahaan ini dan para agen tersebut dapat membeli produk dengan jumlah yang sangat besar dan bisa menjualnya kembali dengan jumlah yang banyak. Agen juga distributor yang sangat menguntungkan juga buat

[102] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

> perusahaan kami, selain bisa membel dan menjual dengan produk banyak, agen juga bisa memasarkan dengan harga lebih murah"[103]

PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) selain memberikan potongan harga perusahaan juga pernah mengikuti event-event kejuaraan atau pameran dalam memasarkan produknya. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Perusahaan kami yaitu PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pernah mengikuti event kejuaraan ataupun pameran dalam menjual produk kepada konsumen ataupun distributor, tujuannya untuk mengenalkan produk kami kepada pembeli luar seperti di berbagai daerah di Indonesia ataupun sampai ke luar negeri. Perusahaan kami juga banyak mendapatkan piagam penghargaan dengan industri marmer yang kami miliki karena kami memiliki produk yang unggul dan kualitas terbaik."[104]

Potongan harga juga diberikan kepada Bapak Ilyas selaku distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam wawancara sebagai berikut:

> "Saya dalam membeli produk di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) juga diberikan potongan harga karena saya membeli juga atas permintaan konsumen dengan jumlah yang banyak."[105]

Hal yang sama juga dinyatakan oleh Bapak Kamat selaku distributor dalam wawancara sebagai berikut:

> "Saya sebagai distributor juga pernah diberikan potongan harga, karena saya sendiri juga membeli produk dengan jumlah yang banyak. Selain itu, saya sudah lama berhubungan dengan PT Industri

[103] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[104] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[105] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

> Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) kurang lebih 23 tahun dalam mempromosikan dan menjual kembali produknya"[106]

Dari pernyataan diatas bahwa promosi penjualan di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) menerapkan potongan harga dimana potongan tersebut diberikan kepada pihak agen selaku distributor utama, karena distributor dapat membeli produk marmer diperusahan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dengan jumlah yang sangat besar dan selanjutnya dapat dijual kembali dengan harga yang lebih murah.

3. *Publicity* (Hubungan Masyarakat)

Publisitas atau hubungan masyarakat merupakan bagian dari perusahaan. Membina hubungan baik dengan konsumen adalah salah satu cara mempertahankan konsumen yang sudah loyal dengan perusahaan. Selain itu perusahaan menciptakan hubungan masyarakat yang harmonis dengan konsumen sendiri maupun masyarakat sekitar. Masyarakat sekitar sangat bergantung pada perusahaan PT Industri Marmer Indonesia Tulunggaung (IMIT), seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Sejauh ini hubungan PT. Industri Marmer Indonesia Tulunggaung (IMIT) dengan masyarakat sekitar sangatlah harmonis dan baik karena perusahaan memberikan apa yang masyarakat sekitar inginkan, seperti memberikan sisa olahan marmer dimana dapat diolah kembali menjadi nilai jual yang sangat tinggi. Sisa olahan marmer yang diolah masyarakat kembali seperti kwarsa (plester dinding), dolosit (campuran semen), batu koral, dan kalsium (pemutih tembok), dimana bahan bangunan tersebut memiliki nilai

[106] Wawancara dengan Bapak Kamat selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

> ekonomis. Jadi masyarakat sekitar sangat bergantung adanya perusahaan supaya dapat meningkatkan perekonomiannya."[107]

Selanjutnya hubungan lain antara perusahaan dengan masyarakat sekitar yaitu memberikan bantuan sosial kepada masyarakat yang membutuhkan ataupun kurang mampu. Perusahaan PT Industri Marmer Indonesia Tulunggaung (IMIT) sendiri sifatnya menolong dan menjadikan masyarakat nyaman dan terpenuhi dengan adanya perusahaan tersebut. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Dari segi sosial, misalnya ada pembangunan jalan ataupun pembangunan tempat ibadah (mushola) maka PT Industri Marmer Indonesia Tulunggaung (IMIT) ikut andil dalam pembangunan tersebut misalnya perusahaan memberikan dana ataupun alat-alat kerja bantu untuk pembangunan jalan maupun tempat ibadah tersebut. Selanjutnya, ada bantuan sosial lain yaitu membantu masyarakat yang sedang sakit. Misalnya ada siswa SMP yang menderita sakit mata yang mana harus segera dioperasi dan kami pihak perusahaan pun dapat membantu dengan memberikan biaya."[108]

Program lain yang berkaitan dengan strategi kehumasan salah satunya memberikan CSR (*Corporate Social Responsibility*) meliputi: pada momen hari besar Islam (Idul Fitri) seperti dan hari besar Islam lain (idul Adha) memberikan hewan qurban pada saat perayaan Idul Adha. Dengan adanya bantuan yang perusahaan berikan nantinya dapat membantu kebutuhan masyarakat sekitar. Hal ini dinyatakan oleh Ibu Sunarmi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Program CSR yang kami berikan yaitu berupa sembako atau kebutuhan pokok lainnya. Sedangkan waktu qurban kami memberikan hewan qurban sebanyak 2 hewan sapi yang kami

[107] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[108] *Ibid*

> berikan kepada mushola-mushola terdekat, dengan bingkisan atau bantuan tersebut biasanya kami berikan satu tahun sekali."[109]

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Setiap bulan Ramadan kami selalu memberikan bingkisan lebaran berupa sembako atau kebutuhan pokok seperti beras, gula, dan minyak goreng yang akan diberikan kepada masyarakat sekitar. Sedangkan waktu qurban kami juga memberikan 2 hewan sapi yang diberikan kepada setiap mushola terdekat, jadi setiap mushola kami berikan 2 ekor sapi."[110]

Hubungan masyarakat suatu perusahaan tidak hanya kepada masyarakat sekitar saja melainkan dengan pihak distributor ataupun agen. Pihak distributor juga diberikan bonus atau upah sebagai tanda terimakasih dalam memasarkan dan menjual produknya. Hal ini juga diterangkan oleh Bapak Ilyas dalam wawancara sebagai berikut:

> "Setiap tahun kami pasti dapat upah, bonus ataupun barang dari perusahaan itu sendiri, seperti produk marmer sekian meter, ataupun berupa bingkisan dan ini semua juga sebagai tanda terimakasih perusahaan terhadap kami. Selain itu, hubungan saya dengan perusahaan kurang lebih sudah 15 tahun lamanya." [111]

Dari hubungan masyarakat diatas Bapak Kamat mempunyai persepsi yang lain yaitu kesan yang baik terutama dalam kualitas pelayanan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT). Dalam wawancara sebagai derikut:

> "Dari segi pelayanan bagus. Perusahaan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dapat memberikan apa yang

[109] Wawancara dengan Ibu Sunarmi selaku Manajer Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[110] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[111] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

> diinginkan konsumen maupun distributor. Selain itu juga perusahaan mempunyai kualitas barang yang sangat unggul dan terbaik dan saya sebagai distributor juga sudah hampir kurang lebih 23 tahun dalam hal kerjasama untuk membeli dan menjual kembali produknya."[112]

Strategi publisitas atau hubungan masyarakat diatas dari berbagai narasumber yang telah dijelaskan bahwa memiliki banyak strategi hubungan antara perusahaan dengan masyarakat sekitar guna meningkatkan penjualan. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung mempunyai kewajiban ikut untuk meringankan beban masyarakat sekitar khususnya bagi masyarakat yang membutuhkan, dengan itu dapat memajukan citera perusahaan lebih baik.

4. *Personal Selling* (Penjualan Langsung/Penjualan Tatap Muka)

Personal selling atau penjualan langsung adalah komunikasi pemasaran tatap muka langsung antara penjual dengan konsumen. Penjualan langsung dapat menjelaskan seluas-luasnya sebuah produk dan calon pelanggan dapat meminta untuk diterangkan sejelas mungkin mengenai produk tersebut. Dalam penjualan langsung PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) menggunakan strategi penjualan secara langsung di perusahaan atau membuka untuk umum, seperti menggunakan ruang (*room*) khusus di perusahaan. Disitu dipasang semua produk atau berbagai macam produk yang dihasilkan di perusahaan tersebut. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Perusahaan kami menyediakan ruang (*room*) khusus dan disitu dipasang berbagai macam produk marmer yang dihasilkan oleh

[112] Wawancara dengan Bapak Kamat selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

> perusahaan. Meskipun pembeli tidak langsung ke gudang ataupun pabrik untuk melihat maka pembeli bisa secara langsung melihat contoh-contoh produk marmer di kantor ataupun diruangan khusus. Produk tersebut dipajang ataupun ditempel di dinding secara langsung dengan berbagai macam dan ukuran. Strategi yang dilakukan biasanya kami menunjukkan hasil produksinya kepada calon pembeli, setelah itu dipersilahkan untuk memilih mana produk yang diinginkan."[113]

Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Sunarmi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Perusahaan kami memiliki strategi khusus yaitu dengan menunjukkan calon pembeli untuk datang memilih dan membeli secara langsung diperusahaan. Jika pembeli datang untuk membeli maka kami biasanya membawa calon pembeli untuk datang di *room* atau ruang khusus dimana terdapat berbagai macam marmer, selanjutnya calon pembeli dapat membeli secara langsung produk marmer yang diinginkannya."[114]

Dengan adanya penjualan langsung di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dapat menerima semua pembeli baik membeli dalam bentuk eceran maupun dalam jumlah yang sangat banyak. Distributor membeli langsung di perusahaan juga atas permintaan konsumen. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Ilyas dalam wawancaranya sebagai berikut:

> "Saya sendiri pernah membeli produk marmer secara langsung di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) karena di perusahaan tersebut membuka ruang khusus dimana didalammya terdapat bermacam-macam jenis, warna serta ukuran marmer yang sudah dipajang, dan saya membeli secara langsung disana selain jaraknya yang dekat dengan rumah saya juga bisa memilih produk sesuai yang diinginkan oleh konsumen saya."[115]

---

[113] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[114] Wawancara dengan Ibu Sunarmi selaku Manajer Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[115] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Kamat selaku distributor dalam wawancara sebagai berikut:

> "Saya pernah membeli produk marmer dengan datang secara langsung di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) selain mudah dijangkau juga saya bisa meihat dan memilih secara langsung produk-produk marmer dari ukuran, jenis ataupun warnanya."[116]

Dari penerapan strategi yang dijelaskan diatas maka pembeli sendiri akan mendapatkan berbagai keuntungan. Pertama, harga tersebut adalah harga standart dari pabrik. Kedua, para pembeli tidak akan tertipu artinya barang yang dibelinya adalah benar-benar produk dari PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT). Ketiga, para pembeli juga bisa menentukan pilihan sesuai seleranya sendiri secara langsung. Jadi, dari strategi penjualan yang diterapkan oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam sebulan rata-rata penjualan paling tidak bisa mencapai 300-500 juta. Jadi, dari pendapatannya bisa memperoleh sebanyak 1 Miliyar rupiah/tahun dan itu sudah termasuk pendapatan laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan.

5. *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung)

Direct marketing merupakan elemen dari *promotion mix*. Penjualan langsung disini bukan hanya untuk meningkatkan penjualan saja. Fungsi lainnya adalah untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Dimana pelanggan yang loyal merupakan aset penting bagi perusahaan.

---

[116] Wawancara dengan Bapak Kamat selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) biasanya melakukan pemasaran langsung ini dengan menggunakan via telepon, WhatsApp atau E-mail kepada pemesan atau pembeli yang mempunyai riwayat baik terhadap perusahaan. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Banyak pembeli dari persahaan kami yang jangkaunya jauh maka pelanggan tersebut dapat memesan produk dengan alat komunikasi seperti via telepon atau bisa WhatsApp. Jika barang yang dipesennya tersedia atau *ready* di perusahaan maka kami bisa langsung siap kirim kepada pembeli yang memesannya dan biasanya kami meminta identitas pembeli seperti nama, dan alamat rumah yang dituju untuk lebih jelasnya dalam pengiriman barang."[117]

Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Sunarmi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Pemasaran langsung diperusahaan kami yaitu apabila ada pelanggan membeli produk kami dengan menggunakan *online* seperti E-mail sebagai alat komunikasi, maka kami secara langsung dapat menerimanya. Biasanya pembeli tersebut memesan dahulu lalu membelinya. Jika barang yang diinginkan tersedia maka kami bisa langsung mengirimkan barang yang sudah dipesan tersebut."[118]

Dari penjelasan diatas, terkait penerapan via telepon maupun *online* seperti E-mail juga pernah dilakukan oleh para distributor dalam memesan marmer. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Ilyas dalam wawancara bahwa:

> "Saya dalam membeli produk marmer itu sering menggunakan via telepon karena sangat mudah dan cepat pemesanannya selain itu juga langsung diterima terkait produk yang saya inginkan."[119]

---

[117] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[118] Wawancara dengan Ibu Sunarmi selaku Manajer Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[119] Wawancara dengan Bapak Ilyas selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Kamat selaku distributor dalam wawancara sebagai berikut:

> "Dalam membeli produk marmer saya juga pernah menggunakan via telepon ataupun WA (WhatsApp). Selain itu, saya juga pernah menggunakan *online* seperti menggunakan E-mail sebagai alat komunikasi saya untuk memesan produk marmer."[120]

Dari pernyataan diatas pihak agen pun menerapkan hal yang sama yaitu pelanggan/pembeli dapat memesan produk kepada agen dengan adanya via telepon yang mana memudahkan pembeli dengan jarak jauh dengan membeli ataupun memesan produk marmer yang diinginkannya. Hal ini diungkapkan oleh ibu Siti dalam wawancara sebagai berikut:

> "Untuk kami sebagai agen juga menerapkan dengan adanya via telepon karena kami membeli produk juga atas permintaan konsumen, maka dari itu kami sering menggunakan via telepon sebagai strategi penjualan kami."[121]

Dari pernyataan-pernyataan diatas bahwa dapat dijadikan pendorong bagi konsumen atau distributor untuk membeli kembali produk di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dan menjadi pelanggan potensial. Perusahaan pun sudah menjadi kepercayaan bagi konsumen maupun distributor karena kualitas produk dan pelayanan yang dimilikinya. Dalam penjualannya perusahaan sudah 100 persen kejujuran dalam berdagang sebagaimana dijelaskan oleh Nabi Muhammad SAW, dalam berdagang harus memiliki sifat jujur, amanah, *tabligh*, berani dan dapat dipercaya.

---

[120] Wawancara dengan Bapak Kamat selaku Distributor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

[121] Wawancara dengan Ibu Siti selaku Agen PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 27 Mei 2018

C. Kendala yang Dihadapi PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung dalam Menerapkan Strategi *Promotion Mix*

Ada dua kendala yang dihadapi oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam mengatasi permasalahan strategi *promotion mix* guna meningkatkan volume penjualan yaitu kendala internal (kendala yang dihadapi di dalam PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung) dan kendala eksternal (kendala yang dihadapi dari luar PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung).

1. Kendala Internal

Ada berbagai kendala yang dihadapi oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam menerapkan *promotion mix* guna meningkatkan volume penjualan.

a. Kurangnya Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat berpengaruh jalannya perusahaan, jika tidak ada SDM yang potensial dan memadai maka bisa menurunkan nilai perusahaan. Kurangnya SDM juga pernah di alami oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam bidang pengelolaan dan penambangan. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting bagi kelancaran perusahaan kami. Kendala SDM di perusahaan kami yaitu kurangnya SDM di bagian pengolahan dan penambangan, karena ditempat penambangan juga harus memiliki ketelitian, keahlian, dan keuletan yang khusus. Sedangkan bagian pengolahan harus memiliki ketelatenan dan

> butuh konsentrasi dalam memproduksi produk. Selain pegawai berhenti dalam ketidak kemampuannya dalam bidangnya dalam bekerja ada kendal lain seperti menurunnya tingkat produksi perusahaan."[122]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Kendala yang pernah dihadapi perusahaan kami yaitu kurangnya SDM seperti dibagian penambagan dan bagian pengolahan. Karena banyak pegawai yang berhenti dengan alasan tidak betah atau tidak sesuai kemampuannya. Biasanya yang sulit menemukan pekerja di bagian penambangan, karena selain bagian yang paling berat juga harus memiliki sifat keuletan, ketelitian, keahlian, dan kewaspadaan yang tinggi. Selain itu ada kendala lain penurunan SDM yaitu menurunnya tingkat produksi marmer."[123]

Jadi, dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kurangnya SDM dapat mempengaruhi kinerja di perusahaan dengan maksimal, jika tidak ada SDM yang potensial dan memadai maka bisa menurunkan produk yang dihasilkan perusahaan, selain itu dapat menurunkan volume penjualan karena barang yang diproduksi tidak maksimal.

b. Ketidakpastian Ketersediaan Bahan Baku

Dalam perusahaan pasti mengalami ketidakpastian terhadap tersedianya bahan baku. Hal ini juga pernah dialami oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam tidak pasti tersedianya bahan baku. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

---

[122] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[123] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

> "Perusahaan kami memang dekat dengan tempat penambangan batu marmer dimana sebagai bahan baku utama, akan tetapi ada kendala tersendiri dalam ketidakpastian persediaan bahan baku, seperti keadaan cuaca. Jika hujan turun maka sangat menyulitkan pekerja kami untuk menggali batu balok, karena akan sulit dilalui seperti medan yang dihadapi licin. Dengan ketidakpastian ketersediaan bahan baku maka produk yang akan diproduksi menjadi sedikit."[124]

Dalam hal ini juga disampaikan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Bahan baku merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan kami, jika tidak ada persediaan bahan baku yang cukup maka perusahaan kami juga tidak bisa memproduksi produk marmer dengan jumlah yang banyak. Sedangkan kurangnya bahan baku kami biasanya terjadi kendala alam seperti hujan turun, itu juga menyulitkan pekerja tambang kami dalam mengambil bahan baku karena medan yang dilalui licin dan sulit. Jadi dengan ketidakpastian tersedianya bahan baku yang cukup juga bisa berpengaruh terhadap sedikitnya produk yang dihasilkan."[125]

Jadi, dari pernyataan diatas dapat di simpulkan bahwa ketersediaan persediaan bahan baku sangat menyulitkan perusahaan untuk memproduksi barang dengan maksimal, selain itu menghambat kinerja karyawan dalam mengolah industri marmer. Kendala yang mengakibatkan ketidakpastian tersedianya bahan baku yaitu seperti hujan turun karena medan yang dilalui sangat sulit untuk mengambil bahan baku di area pegunungan. Jadi dengan tidak Ketidakpastian ketersediaan bahan baku yang cukup bisa mempengaruhi penurunan sumber daya manusia.

---

[124] *Ibid*

[125] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

c. Kerusakan Mesin

Mesin adalah hal yang sangat penting dalam berindustri seperti mengelola suatu produk dan kelancaran kerja karyawan. Jika mesin mengalami kerusakan pastinya sangat berpengaruh terhadap produk yang akan dihasilkan. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) sendiri pernah mengalami seperti kerusakan mesin. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Kendala yang pernah kami alami seperti mesin rusak atau mesin tidak berfungsi, jika mesin kami mengalami kerusakan maka perusahaan kami juga tidak bisa memproduksi marmer dengan jumlah yang maksimal karena sebagian besar pengolahan produk kami itu menggunakan mesin. Sedangkan penyebab mesin rusak seperti halnya lama tidak digunakan dalam memproduksi seperti tidak tersedianya bahan baku dan kurangnya perawatan terhadap mesin yang sudah dipakai."[126]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Perusahaan kami pernah mengalami seperti rusaknya mesin pengolah produk marmer, jika mesin mengalami kerusakan maka proses produksi juga akan terhambat karena mesin-mesin yang digunakan adalah sebagai besar alat pembantu utama untuk mengelola batu marmer. Sedangkan penyebab jika terjadinya mesin rusak yaitu seperti lamanya tidak digunakan dalam memproduksi barang atau kurangnya perawatan."[127]

Jadi, dari penyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kerusakan mesin sangat mengganggu aktivitas karyawan dalam memproduksi marmer, karena produk marmer sebagian besar pengolahannya menggunakan mesin. Penyebab terjadinya mesin rusak seperti

[126] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[127] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

lamanya tidak digunakan dan kurangnya perawatan. Jadi, mesin juga sangat berpengaruh dengan jalannya produksi, jika produksi tidak lancar maka produk yang dihasilkan sedikit dan dapat menurunkan volume penjualan.

2. Kendala Eksternal

Ada banyak kendala yang dihadapi oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam meghadapi permasalahan yang ada di luar perusahaan guna meningkatkan volume penjualan.

1. Bahan Bantu Produksi Secara Impor

Bahan bantu produksi merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dimiliki oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) karena sebagai bahan pembantu untuk mengolah batu marmer, seperti segmen dan batu poles. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Permasalahan yang dihadapi perusahaan kami dalam memperoleh bahan bantu yaitu secara impor, bahan yang diperoleh seperti segmen dan batu poles yang mana sebagai pelancar memproduksi marmer. Jika perusahaan kami tidak memperoleh bahan bantu tersebut maka dapat menyulitkan proses pembuatan produk marmer. Kendala yang dihadapi seperti bahan bantu tidak tersedia dan harga bahan bantu meningkat."[128]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Permasalahan yang dihadapi perusahaan kami yaitu sulitnya memperoleh bahan bantu, karena bahan bantu kami

[128] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

> diperolehnya dengan secara impor. Bahan bantu tersebut seperti segmen dan batu poles dimana sebagai memperlancar pengolahan industri marmer. Sulitnya memperoleh bahan bantu seperti harga bahan bantu meningkat."[129]

Jadi, dari penyataan diatas dapat disimpulkan bahwa bahan bantu merupakan pembantu utama dalam mengelola marmer. Jika tidak adanya bahan bantu maka memproduksi marmer tidak maksimal dan kualitas produknya menjadi tidak bagus. Kendala untuk sulitnya memperoleh bahan bantu yaitu seperti harga bahan bantu yang meningkat ataupun bahan bantu belum tersedia.

2. Meningkatnya Pesaing Baru

Dengan meningkatnya pesaing baru maka dapat menjadi kendala bagi suatu perusahaan dalam menjual produknya seperti sedikitnya pasar sasaran. Hal ini juga pernah dialami oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam persaingan bisnis. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Setiap usaha itu pasti mengalami persaingan bisnis, apalagi jika persaingan bisnis yang sama, pesaing baru juga salah satu kendala untuk kami karena banyak pesaing-pesaing luar dalam memproduksi marmer yang sama. Dan kendala persusahaan kami dengan adanya pesaing baru yaitu sedikitnya minat konsumen karena adanya produk yang sama, apalagi produk marmer merupakan usaha yang banyak dijalankan sekarang."[130]

---

[129] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staff Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[130] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

Dalam hal ini juga disampaikan oleh Bapak Juremi terkait adanya pesaing baru, dalam wawancara sebagai berikut:

> "Perusahaan kami pernah mengalami adanya persaingan bisnis, seperti banyaknya dalam memproduksi industri marmer. Pesaing baru itu datang dari beberapa hal, seperti majunya tehknologi, produk laku dipasaran, dan kebutuhan konsumen. Dengan banyaknya pesaing baru juga berpengaruh pada perusahaan kami seperti kurangnya minat konsumen."[131]

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa meningkatnya pesaing baru juga sebuah kendala bagi perusahaan, permasalahan utama seperti memproduksi produk yang sama seperti industri marmer. Penentu adanya pesaing baru seperti majunya tehknologi, produk laku dipasaran, dan kebutuhan masyarakat. Jadi, adanya pesaing baru maka bisa menurunkan volume penjualan karena barang yang diproduksi tidak sepenuhnya laku dipasaran, dan akibatnya banyaknya pesaing baru dengan produk yang sama.

3. Turunnya Minat Konsumen

Banyaknya peminat merupakan hal yang menguntungkan bagi PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dengan produk yang dimilikinya, jika banyaknya pesaing baru maka dapat menurunkan minat konsumen untuk membeli marmer di perusahaan tersebut. Hal ini dijelaskan oleh Ibu Sunarmi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Permasalahan yang pernah dihadapi pada perusahaan kami yaitu seperti menurunnya minat konsumen dalam membeli

[131] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staff Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

> produk kami karena banyaknya usaha-usaha lain dengan mengeluarkan produk yang sama. Sebenarnya para pembeli juga berfikir bahwa marmer itu memiliki kualitas produk yang sama."[132]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Kendala yang pernah dihadapi pada perusahaan kami yaitu menurunya minat konsumen, seperti halnya banyak perusahaan lain atau UMKM dalam memproduksi marmer yang sama. Karena para pembeli sendiri pasti berfikiran bahwa semua produk marmer itu memiliki kualitas dan kegunaannya yang sama.[133]

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa banyaknya peminat konsumen sangat berpengaruh terhadap majunya perusahaan. Jadi, akibat adanya penurunan minat seperti banyaknya perusahaan yang mendirikan produk yang sama. Jika terjadi penurunan minat konsumen maka dapat menurunkan volume penjualan perusahaan.

D. Upaya yang Dilakukan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung dalam Mengatasi Permasalahan Strategi *Promotion Mix*

Ada beberapa upaya yang dilakukan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam mengatasi kendala internal (kendala yang dihadapi dari dalam PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung) dan kendala eksternal (kendala yang dihadapi dari luar PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung).

---

[132] Wawancara dengan Ibu Sunarmi selaku Manajer Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[133] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staff Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

1. Upaya yang Dilakukan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung dalam Mengatasi Kendala Internal

a. Menambah Jumlah Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia salah satu yang paling penting juga bagi PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT), untuk mengatasi kurangnya sumber daya manusia yaitu dengan menambah jumlah tenaga kerja yang potensial dan sesuai keaahliannya seperti membuka lowongan kerja baru. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Upaya untuk mengatasi permasalahan perusahaan seperti kurangnya sumber daya manusia yaitu dengan membuka lowongan pekerjaan baru dimana sesuai dengan keahliannya. Jadi, dengan membuka lowongan tersebut dapat menambah SDM kami selain itu bisa memperlancar dalam memproduksi produk marmer kami."[134]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Upaya yang kami lakukan untuk mengatasi kurangnya sumber daya manusia yaitu dengan membuka lowongan pekerjaan baru sesuai keahliannya, dengan itu bisa meningkatkan proses produksi kami. Dengan meningkatnya SDM dapat meningkatkan suatu nilai perusahaan juga."[135]

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa menambah jumlah tenaga kerja yang ahli dapat menaikkan proses produksi perusahaan. Cara yang dilakukan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam menambah tenaga kerja seperti

[134] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[135] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staff Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

membuka lowongan pekerjaan baru dimana sesuai keahlian atau kemampuan yang dimilikinya. Jadi, banyaknya tenaga kerja dengan potensi yang dimilikinya dapat meningkatkan proses produksi dan hasil produksi selain itu bisa menaikkan volume penjualan pada perusahaan.

b. Menyediakan Mesin Baru

Mesin merupakan barang yang sangat penting bagi PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) karena bahan yang diproduksi sebagian besar menggunakan mesin. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Upaya yang kami lakukan dalam mengatasi seperti kerusakan mesin yaitu dengan menyediakan mesin baru sebagai pengganti mesin yang telah rusak. Tanpa mesin produksi kami juga tidak bisa berjalan dengan baik karena mesin sebagai alat utama untuk mengelola marmer."[136]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Kerusakan mesin merupakan kendala umum bagi kami karena setiap perusahaan dengan usaha menggunakan mesin pastinya akan mengalami kerusakan, dan mesin juga tidak bisa bertahan sangat lama dalam memproduksi. Maka dari itu solusi perusahaan kami jika terjadi kerusakan mesin yaitu menyediakan mesin baru atau bisa memperbaiki bagian mesin yang telah rusak."[137]

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa mesin merupakan barang yang sangat penting bagi PT Industri Marmer

[136] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[137] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

Indonesia Tulungagung (IMIT) karena tanpa adanya mesin dapat memperlambat proses produksi. Jadi, cara mengatasi kerusakan mesin yaitu dengan menyediakan mesin baru atau memperbaiki bagian mesin yang telah rusak. Jadi, dengan adanya mesin yang ada dapat memperlancar proses produksi dan dapat memperbanyak jumlah produk marmer. Dengan banyaknya hasil marmer yang diproduksi dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

c. Menyimpan Produk Sebagai Barang Cadangan

Dalam perusahaan pasti mengalami kurangnya persediaan bahan baku, hal ini juga pernah dialami oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT), jadi solusi yang dilakukan seperti menyimpan produk marmer sebagai barang cadangan. hal ini dijelaskan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Upaya yang kami lakukan dalam mengatasi ketidakpastian persediaan bahan baku yaitu dengan menyimpan produk sebagai barang cadangan dengan cara lebih banyak memproduksi produk marmer. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi atau untuk berjaga-jaga jika terjadi penurunan bahan baku."[138]

Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Sunarmi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Perusahaan kami pernah mengalami kurangnya persediaan bahan baku maka dari itu cara yang dilakukan perusahaan kami yaitu dengan menyimpan produk sebagai barang cadangan, dan untuk berjaga-jaga jika kami nanti kehabisan persediaan bahan baku. Dengan menyimpan stok produk yaitu dengan cara memperbanyak produksi kami."[139]

---

[138] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

[139] Wawancara dengan Ibu Sunarmi selaku Manajer pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan menyimpan produk sebagai barang cadangan merupakan hal yang baik bagi perusahaan, karena untuk mengantisipasi atau berjaga-jaga jika terjadi persediaan bahan baku habis. Dengan meningkatkan persediaan bahan baku maka dapat langsung mengirim atau menjual produk kepada distributor secara cepat. Dengan lancarnya pengiriman barang kepada peminat maka dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

2. Upaya yang Dilakukan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung dalam Mengatasi Kendala Eksternal

a. Meningkatkan Harga Produk

Dengan mengatasi kendala terkait dengan meningkatnya bahan bantu impor PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) menggunakan upaya dengan cara menaikkan harga produk. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Upaya yang kami lakukan dalam mengatasi kendala harga bahan bantu secara impor yaitu dengan cara menaikkan harga produk kami yang bertujuan untuk bisa membeli bahan bantu seperti segmen dan batu poles, dengan menaikkan harga produk, perusahaan kami bisa memperoleh bahan bantu sebagaimana digunakan untuk menjaga kualitas dari produk yang kami hasilkan."[140]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

[140] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

> "Untuk menjaga kualitas produk kami yaitu dengan membeli bahan bantu sebagai alat utama untuk menghasilkan produk menjadi lebih unggul. Akan tetapi untuk mengatasi permasalahan terkait meningkatnya harga bantu impor yaitu dengan meningkatkan harga produk kami yang bertujuan untuk bisa membeli bahan bantu secara impor, karena bahan bantu tersebut harganya sangat mahal, jadi untuk bisa membeli bahan bantu secara impor kami bisa menaikkan harga produk kami."[141]

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan harga produk kami yaitu dengan tujuan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) bisa membeli bahan bantu secara impor, karena kendala yang dialami seperti meningkatnya harga bahan bantu. Jika perusahaan tersebut dapat membeli bahan bantu maka dapat meningkatkan kualitas produk menjadi lebih baik, dengan meningkatnya kualitas maka dapat menarik banyak peminat dan bisa meningkatkan volume penjualan.

b. Meningkatkan Kualitas Barang

Dengan banyaknya pesaing baru yang muncul maka dapat menurunkan penjualan produk PT Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT), maka perusahaan dapat meningkatkan kualitas produk lebih baik supaya dapat bersaing dengan perusahaan lain. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

> "Upaya yang kami lakukan dalam mengatasi permasalahan seperti adanya persaingan baru yaitu seperti meningkatkan kualitas barang, selain itu perusahaan kami memiliki kaulitas yang sangat unggul daripada produk lain, seperti hasil polesan marmer yang bagus dan barang yang lebih awat. Selain kualitas yang unggul, perusahaan kami juga sudah dikenal diberbagai daerah, kota maupun sampai

[141] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

> mancanegara, meskipun banyak pesaing baru perusahaan kami juga tidak terlalu khawatir terkait adanya pesaing baru karena kami sudah memiliki produk yang unggul dan berkualitas."[142]

Dalam hal ini juga disampaikan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Upaya yang dilakukan perusahaan kami yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk, misalnya polesan kami lebih gilap, bagus dan lebih awet, hal ini yang dapat membedakan antara perusahaan kami dengan perusahaan lain, selain itu kami mendatangkan bahan bantu impor yang dapat kami andalkan untuk meningkatkan kualitas produk yang kami hasilkan."[143]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa meningkatkan kualitas barang dapat bersaing kepada pengusaha baru. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) sendiri memiliki produk unggulan seperti polesan produk lebih gilap dan kualitasnya lebih awat dari produk lain karena PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) memiliki bahan bantu secara impor sebagai meningkatkan kualitas produk. Jadi, dengan kualitas yang unggul dapat menarik banyak peminat dan dapat meningkatkan volume penjualan.

c. Menerapkan Strategi Penjualan

Dari kendala yang dialami oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) terkait dengan menurunnya minat konsumen yaitu dengan cara menerapakan strategi penjualan salah satunya promosi. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Juremi dalam wawancara sebagai berikut:

---

[142] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[143] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

> "Upaya yang kami lakukan untuk menghindari menurunnya minat konsumen yaitu dengan cara promosi, salah satunya dengan cara menggunakan media massa seperti bener, majalah, koran, spanduk maupun dengan radio. Jadi, dengan adanya penerapan promosi yang baik maka dapat memudahkan para konsumen atau distributor untuk membeli produk kami."[144]

Dalam hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Sumarli dalam wawancara sebagai berikut:

> "Untuk mengatasi permasalahan seperti menurunnya minat pembeli pada perusahaan kami yaitu kami akan menerapkan penjualan produk marmer yaitu menggunakan media massa seperti di radio, majalah, koran, bener, maupun spanduk. Dengan penerapan tersebut dapat menarik banyak pembeli dan mempermudah pembeli untuk mengenal produk kami."[145]

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulakan bahwa menerapkan strategi penjualan yang baik dapat menarik banyak pelanggan. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) memiliki solusi dengan menurunnya peminat produk yaitu dengan menerapkan strategi penjualan dengan menggunakan media massa seperti di radio, majalah, koran, bener, maupun spanduk. Jadi, dengan penerapan strategi penjualan yang baik maka dapat menarik banyak konsumen dan dapat meningkatkan volume penjualan.

---

[144] Wawancara dengan Bapak Juremi selaku Staf Pemasaran PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 2 Juni 2018

[145] Wawancara dengan Bapak Sumarli selaku Manajer Personalia dan Umum PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tanggal 3 Juni 2018

E. Analisis Data

1. Penerapan Strategi *Promotion Mix* Sebagai Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Industri Marmer pada PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung

Penerapan *Promotion Mix* yang diterapkan pada PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT), yaitu meliputi periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan langsung dan pemasaran langsung. Periklanan yang diterapkan menggunakan media *online* seperti di blog perusahaan ataupun menerapkan komunikasi lewat E-mail. Penerapan ini digunakan untuk menarik para pembeli.. Kedua promosi penjualan yang digunakan oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu memberikan potongan harga atau harga promo kepada distributor. Dari potongan harga tersebut dapat menarik banyak pelanggan.

Ketiga hubungan masyarakat yang digunakan oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu pertama memberikan bantuan sosial kepada masyarakat yang membutuhkan ataupun kurang mampu. Bantuan sosial, seperti memberikan sisa olahan marmer kepada masyarakat sekitar maupun memberikan dana kepada orang yang kurang mampu. Selain itu memberikan berupa bingkisan atau CSR setiap hari besar (idul fitri), dan memberikan hewan qurban kepada masyarakat sekitar pada waktu hari besar (idul adha). Dengan adanya hubungan yang baik maka dapat meningkatkan citera perusahaan. Keempat, penjualan

langsung yang digunakan oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu menggunakan ruang (*room*) khusus diperusahaan, seperti memasang semua produk atau berbagai macam produk yang dihasilkan diperusahaan. Jadi, dengan pembeli langsung diperusahaan maka dapat meningkatkan pembeli untuk memilih barang yang diinginkannya. Kelima, pemasaran langsung yang digunakan oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu menerapkan via telepon, WhatsApp atau E-mail sebagai alat komunikasi untuk memesan produk yang diinginkan. Jadi, dengan penerapan strategi *Promotion mix* yang baik maka dapat meningkatkan volume penjualan.

Selain strategi *promotion mix* yang diterapkan, PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) juga menerapkan promosi lewat agen. Agen adalah seseorang yang membeli produk ke perusahaan lalu produk tersebut dijual kembali kepada konsumen atas permintaan konsumen. Jadi, pihak agenpun dapat memasarkan sendiri bisa lewat baner ataupun bisa lewat telepon dan E-mail dalam mempromosikan ataupun menjual produknya kembali. Agen sendiri dalam pemasarannya sudah diberbagai daerah di Indonesia dan bisa sampai ke luar negeri.

2. Kendala yang Dihadapi PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung dalam Menerapkan *Promotion Mix*

a. Kendala Internal

Kendala internal yang dihadapi oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu meliputi kurangnya jumlah

SDM, rusaknya mesin sebagai alat pengelolaan produksi marmer, ketidakpastian ketidakpersediaan bahan baku. Dari keseluruhan kendala yang dihadapi tersebut dapat mengakibatkan menurunnya jumlah produksi yang dihasilkan oleh perusahaan sehingga tidak bisa memenuhi permintaan dengan tepat waktu dan mendapatkan complain dari konsumen. Dari kendala yang dihadapi oleh perusahaan bisa mengakibatkan turunnya volume penjualan.

b. Kendala Eksternal

Kendala eksternal yang dihadapi oleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yaitu bahan bantu produksi secara impor, apabila harga bahan bantu naik maka perusahaan tidak dapat membeli sehingga dapat menurunkan kualitas produk. Adanya pesaing baru dimana banyaknya perusahaan luar sama dalam memproduksi marmer, dengan adanya pesaing baru maka dapat mengakibatkan turunnya minat konsumen. Jadi dari yang dialami tersebut dapat menurunkan volume penjualan yang terjadi pada PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT).

3. Upaya yang dilakukan PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung dalam Menerapkan *Promotion Mix*

a. Upaya untuk menghadapi kendala internal

Upaya PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam Mengatasi Kendala Internal yaitu dengan menambah jumlah sumber daya manusia seperti membuka lowongan pekerjaan baru

dengan kemampuan yang dimiliki, menyediakan mesin baru yang telah rusak dan menyediakan produk sebagai barang cadangan. Jadi dengan upaya tersebut dilakukan oleh perusahaan maka dapat meningkatkan volume penjualan yang ada pada PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT).

b. Upaya untuk menghadapi kendala eksternal

Upaya PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) dalam mengatasi kendala eksternal yaitu dengan meningkatkan harga produk dengan tujuan membeli bahan bantu secara impor supaya dapat meningkatkan kualitas produk marmer karena bahan bantu juga sangat berpengaruh dalam proses mengolah batu marmer. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) juga mengatasi kendala terkait adanya pesaingan baru seperti meningkatkan kualitas barang dan menerapkan strategi penjualan yaitu menggunakan media massa seperti pembuatan bener, majalah, koran, spanduk maupun menggunkan radio sebagai saluran untuk mempromosikan produk marmer. Sehingga hal tersebut jika diterapkan akan dapat meningkatkan kembali volume penjualan yang terjadi sebelumnnya.