

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Profil Usaha dan Sejarah Berdirinya UD. Rizky Antique & Furniture

a. Profile Usaha UD. Rizky Antique & Furniture

- 1) Nama Perusahaan : UD. Rizky Antique & Furniture
- 2) Penanggung Jawab : Hj. Suwito
- 3) Alamat Perusahaan : Desa Ngelowetan RT. 03 RW. 01 Kecamatan Mijen Kabupaten Demak
- 4) Telepon HP : 085225049518
- 5) Kegiatan Usaha : Memproduksi dan Memasarkan Furniture atau Meubel
- 6) Tahun Berdiri : 2006

b. Sejarah UD. Rizky Antique & Furniture

UD. Rizky Antique & furniture sebuah usaha yang berdiri dengan latar belakang dari bapak suwito yang hanya sebagai buruh sopir dari tetangganya yang memiliki usaha meubel furniture selama 6 tahun dengan gaji tiap bulan hanya 1.500.0000. setelah bertahun tahun ikut bekerja dengan tetangganya pak suwito memiliki tekad untuk membuka usaha bisnis sendiri yang sama dengan tempat kerjanya dahulu yakni membuka usaha meubel furniture dan antuque dirumahnya, bisnis usaha tersebut diberi nama dengan UD. Rizky Antique & furniture.

Alasan diberikanya nama UD. Rizky Antique & furniture ini dikarenakan bapak suwito memiliki 1 orang anak laki laki yang bernama Rizqi Abdul Hamid, dengan harapan diberikanya nama rizky dapat memberikan berkah dan rizky yang melimpah dari allah swt.

Bapak suwito membuka usaha dengan modal 7 juta pada waktu itu untuk membeli bahan baku dan alat alat produksi, bapak suwito melakukan upaya komunikasi pemasaran hanya dengan bermodalkan personal selling dan dari mulut ke mulut. Setelah dari tahun ke tahun di dirikan usaha bapak suwito memiliki kenaikan penjualan usaha bapak suwito kini memiliki 2 tempat produksi rumahan 1 toko sebagai showroom dan memiliki 5 orang karyawan.

Setiap bulan bapak suwito dapat menerima order pesanan seperti lemari, gebyok, rumah panggung, pager pintu ukir dan lain sebagainya.

Bapak Suwito dalam membeli bahan baku diperoleh dari daerah jepara bahkan sampai kayu dari kalimantan bapak Suwito juga melakukan pembelian borongan pada rumah kuno yang mana rumah tersebut masih memiliki kayu jati lawasan yang berkualitas baik, Kegiatan produksi biasanya dapat diselesaikan pada kurun waktu 2-3 minggu sampai 1 bulan sesuai dengan tingkat kesulitan. Konsumen dari UD. Rizky Antique & Furniture biasanya berasal dari luar kota hingga luar provinsi seperti daerah Bali, Jawa Barat.

Dengan adanya bisnis furniture ini Bapak Suwito mampu untuk melaksanakan ibadah haji bersama istrinya, saat ini bisnis bapak suwito diserahkan kepada anak laki lakinya yang bernama Rizky beliau menjabat sebagai manajer pemasaran dan pengawas produksi lalu Bapak Suwito sebagai manajer utama dalam bisnis furniture UD. Rizky Antique & Furniture.¹

2. Visi, Misi dan Tujuan UD. Rizky Antique & Furniture

a. Visi

- 1) Menghasilkan produk yang kuat
- 2) Selalu menjadi perusahaan yang diminati oleh konsumen melalui hasil produk yang berkualitas
- 3) Menjadi sebuah perusahaan yang selalu memberdayakan masyarakat sekitar untuk ikut bekerja dan upgrading skill sebagai bentuk mensejahterakan masyarakat

b. Misi

- 1) Menjadi perusahaan furniture yang mampu bersaing di tingkat nasional
- 2) Mendominasi pasar furniture dalam kota sampai luar provinsi
- 3) Selalu mengedepankan kualitas produk sebagai bentuk untuk mempertahankan loyalitas konsumen
- 4) Memberikan pelatihan upgrading skill kepada karyawan sebagai bentuk mempertahankan hasil kualitas produksi

¹ Bapak H. Suwito, Pemilik Utama pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 1 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip.

5) Selalu menggunakan alat produksi yang baik agar mendukung terciptanya kualitas produk

c. Tujuan

Meningkatkan volume penjualan dan menjadi sebuah perusahaan furniture yang sukses memasarkan produk, mendominasi pasar furniture ditingkat nasional serta mensejahterakan masyarakat lokal dengan membuka lapangan pekerjaan.²

3. Susunan Organisasi Perusahaan

Susunan organisasi merupakan sebuah pembagian tugas atau kewenangan tanggung jawab pada setiap individu masing masing disetiap divisi organisasi. Struktur organisasi dirancang sebagai tujuan untuk setiap karyawan mampu bertanggung jawab di setiap divisi yang sudah dibagikan secara maksimal, sehingga menciptakan sebuah komunikasi dan hubungan yang baik antara anggota perusahaan dengan kepala perusahaan seperti tujuan suatu perusahaan yang telah di tetapkan.

Sebuah susunan organisasi sangat penting untuk hubungan pemasaran karenan sebuah organisasi memiliki sebuah arah untuk melakukan produksi barang dengan optimal. Disini dari struktur susunan organisasi UD. Rizky Antique & furniture tersebut dapat dipaparkan memiliki susunan yang sederhana untuk menjalankan perusahaan, berdasarkan dari informasi yang diperoleh peneliti dari narasumber, pemilik merangkap sebagai manjer keuangan, manajer pemasaran dijabat oleh sang anak, dan manajer produksi dijawab oleh bapak solekan, bagian fishing oleh bapak sasmito, dan bagian pahat oleh bapak norto.

Dari penjelasan informasi diatas maka susunan organisasi dari UD. Rizky Antique & furniture dapat digambarkan sebagai berikut :

² Arsip Data Milik UD. Rizky Antique & Furniture

Gambar 4.1
Susunan Organisasi UD. Rizky Antique & Furniture



Sumber : Struktur Organisasi UD. Rizky Antique & Furniture

Dari gambaran struktur organisasi dari UD. Rizky Antique & Furniture sudah melakukan pembagian tugas operasionalnya meskipun asih tergolong sederhana. Pada bagian susuan organisasi tersebut UD. Rizky Antique & Furniture memiliki tugas da fungsi yang berbeda. Adapun tugas dari maisng masing dvisi tersebut dijelaskan sebagai berikut :

- a. Pemilik : memilik wewenang sebagai pemegang dan pemelik secara sah dan berkah melakukan pengawasan terhadap pekerjaan pada setiap karyawannya dan meendistribusikan produk olahnya baik berupa keuangan maupun operasionalnya.
- b. Manaje pemasaran yakni karyawan yang memilik tugas atau keweangan dalam melayani dan meberikan suatu informasi kepada calon konsumen dan juga berugas untuk mengenalkan produk serta melakukan pengiriman barang sesuai dengan alamt konsumen.
- c. Manajer keuangan yakni seorang karyawan yang memiliki tugas pada pembukuan catatan keluar masuknya keuangan yang ada didalam perusahaan.
- d. pengawas produksi merupakan seorang karyawan yang bertanggung jawab pada proses pengawasan produksi di

UD. Rizky Antique & Furniture dari poses pembuatan sampai menjadi produk yang sempurna.

- e. Tukang finishing merupakan tukang kayu yang bertugas dalam membuat produk stenagh jadi menajdi produk yang siap dipasarkan, misalnya mengamplas atau mengecat produk agar terlihat lebih menarik.
- f. Tukang kayu pahat merupakan seorang karyawan yang bertugas untuk mengukir kayu yakni dengan memahat bagian bagian yang sudah digambar pada kayu tersebut kegiatan ini tidak boleh semabarng orang dalam pembatannya karena dapat mempengaruhi hasil ukiran produk tersebut, misalnya jendela ukir, gebyok, pintu ukir.

B. Produk-produk Mebel UD. Rizky Antique & Furniture

Pertama kali dibentuknya UD. Rizky Antique & Furniture bapak suwito hanya membuat produk yang biasa seperti meja kursi yang terbuat dari kayu nangka dan jati, akan tetapi dengan seiring berjalanya waktu ke waktu bapak suwito kini memproduksi berbagai produk akan tetapi beliau dibantu oleh karyawan dalam membuat produk produknya, adapun produk-produknya saat ini yakni ayunan kayu, gebyok, jendela ukir, almari, rumah panggung dan lain sebagainya. Adapun harga yang ditawarkan sangat bervariasi yakni kisaran Rp. 150.000 – Rp. 29.000.000 maka untuk lebih detailnya penulis akan memparakan daftar harga dari produk UD. Rizky Antique & Furniture yakni sebagai berikut :

Tabel 4.1
Daftar Nama dan Harga Produk
UD. Rizky Antique & Furniture

Daftar Produk dan Harga UD. Rizky Antique & Furniture		
No	Nama Produk	Harga
1	Meja kayu jati dan kursi kayu	Rp. 3.500.000
2	Kursi kayu jati	Rp. 150.000
3	Lemari 2 pintu	Rp. 3.000.000
4	Lemari 2 pintu kecil	Rp. 2.500.000
5	Rak TV besar	Rp. 2000.000
6	Bufet	Rp. 3.500.000
7	Meja rias	Rp. 2.000.000
8	Kusen jendela	Rp. 300.000
9	Pintu kayu mahoni	Rp. 600.000
10	Pintu ukir kayu jati	Rp. 8.000.000

Daftar Produk dan Harga Satu Set UD. Rizky Antique & Furniture			
1	Set meja kursi makan	Rp.	3.000.000
2	Set meja kursi tamu	Rp.	3.500.000
3	Ayunan kayu jati	Rp.	2.500.000
4	Ranjang kayu jati	Rp.	2.500.000
5	Kursi santai besar	Rp.	1.500.000
6	Gebyok	Rp.	12.000.000
7	Jendela kayu jati lawasan	Rp.	2.500.000
8	Omah joglo	Rp.	29.000.000
9	Gasebo	Rp.	10.000.000

Sumber : *Daftar Nama dan Harga Produk UD. Rizky Antique & Furniture, 2022*

Dari tabel diatas maka dapat diketahui bahwa UD. Rizky Antique & Furniture memiliki jenis jenis produk yang beraneka ragam sehingga konsumen dapat memilih produk sesuai dengan kebutuhan masing-masing, bukan hanya produk diatas pada UD. Rizky Antique & Furniture juga menerima pesana sesuai dengan *custume* dari konsumennya, hal ini dilakukan untuk menyamin mutu pelayanan yang terbaik untuk konsumennya, selain itu pada UD. Rizky Antique & Furniture juga menyediakan bebrapa kebutuhan kayu untuk membangun rumah seperti rangka kayu untuk atap rumah dan juga jendela rumah sederhana dan masih banyak lain sebagainya.

C. Tahap-tahap Produksi

1. Pemilihan Kayu

Tahap pertama saat ingin membuat produk furniture yakni dengan mencari bahan dan mendapatkan barang yang asih berbentuk kayu gelondongan, pada proses ini kayu masih berbentuk batangan besar, untuk mendapatkan kayu yang berkualitas bagus perlu menentukan kayu yang sudah berumur tua maka dapat menghasilkan produk yang kokoh dan dapat diandalkan.

2. Pemotongan Kayu

Setelah proses pemilihan kayu langkah selanjutnya yakni memotong kayu yang masih berbentuk gelonggongan, kayu biasanya dipotong degan bentuk balok dengan ketebalan 3cm sampai 15cm, biasanya dalam pemotongan kayu menggunakan mesin gergaji khusus untuk mempercepat pemotongan kayu.

3. Pengeringan Kayu

Bagian yang paling penting dalam proses produksi ini ialah pengeringa kayu karena didalam kau tersbeut masih terdapat kandungan air sehingga jika diproduksi pada saat kayu masih dalam keadaan basah dapat merubah bentuk atau volume kayu tersebut dan kayu akan mudah terkena hewan atau serangga dengan proses pengeringan ini juga berguna agar kayu lebih mudah dan kuat, untuk proses pengeringan cukup dilakukan diluar ruangan dengan mengandalkan sinar matahari.

4. Perancangan Rangka Desain Produk

Langkah selanjutnya yakni merancangakan desain produk atau menggambar desain yang di inginkan pelanggan, proses ini dilakukan untuk megetahui bagaimana bentuk rancangan produk kedepannya bagian bagian apa yang perlu di buat.

5. Pembentukan Kayu

Setelah proses perancangan desain maka selanjutnya yakni memotongan kayu yang sudah dikeringan dalam bentuk balok sesuai dengan rangka rancangan, sebelum melakukan pemotongan wajib melakukan pengecekan terhadap kualitas kayu dipastka tidak memiliki kecacatan dalam kayu tersebut. Pada prose pengerjaan ini biasanya menggunakan gergaji mesin atau bisa disebut dengan ripsaw.

6. Penyerutan Kayu

Kayu yang sudah dipotong potong atau sudah menjadi sebuah rangka selanjutnya masu kedalam proses penyerutan karena teksture kayu pada proses pemotongan masih bersifat kasar maka dengan proses penyertutan ini akan menjadikan kayu lebih halus, lalu kemudia dapat dilakukan pemasangan perakitan terhadap rangka kayu menjadi sebuah produk yakni dengan cara pengeboran di sudut kayu.

7. Pengamplasan

Setelah proses perakitan maka langkah selanjutnya yakni proses pengamplasan yang mana pada tahap ini produk mendapatkan tingkat pengamplasan kehalusan yang maksimal, biasanya produk yang diampelas setelah dirakit yakni meja, alamari kusen jendela yang mana pada produk tersebut tidak memilik celah sempit sehingga mudah untuk diampelas.

8. Finishing Pengecetan

Setelah proses pengamplasan tahap terkakhir pada proses perakitan furniture ini yakni *finishing*. Proses ini merupakan

sebuah langkah terakhir dalam proses pembuatan furniture, pada tahap ini tukang meubel akan memberikan cat lapisan kayu agar terlihat lebih estetika dan pada tahap ini juga sebagai bentuk untuk melakukan pengecekan terakhir apakah ada kecacatan atau tidak dalam proses produksi sebelumnya sebelum furniture siap di kirimkan kepada pelanggan.

D. Deskripsi Data Penelitian

1. Implementasi Strategi Promosi dan Strategi Kualitas Produk yang Digunakan Oleh UD. Rizky Antique & Furniture dalam Meningkatkan Volume Penjualan

a. Strategi Promosi

Aktivitas komunikasi pemasaran merupakan langkah penting dalam upaya mengenalkan produk atau suatu barang kepada para calon konsumen agar dapat menimbulkan minat untuk memakai bahkan membeli produk yang sudah di ciptakan oleh suatu perusahaan. Aktivitas komunikasi pemasaran pada era modern jaman sekarang sangat penting bagi dunia bisnis, banyak sekali metode promosi yang efektif yang bisa dilakukan seperti promosi online maupun offline, sebagai seorang yang memiliki suatu bisnis harus dapat memutar otak bagaimana strategi promosi yang baik dan efektif sehingga suatu produk yang di kenalkan dapat mempengaruhi konsumen atau pelanggan.

Upaya aktivitas komunikasi pemasaran ini sebagai salah satu rangkaian kegiatan pemasaran pada suatu produk atau barang, kegiatan promosi ini sebagai salah satu bagian dari kegiatan pemasaran yang merupakan strategi perusahaan kepada para calon konsumennya yang mengandung unsur untuk memberikan informasi, membujuk dan mempengaruhi segala sesuatu mengenai kelebihan produk atau barang jasa sehingga dapat di gunakan oleh konsumen, segala sesuatu yang dilakukan perusahaan salah satunya untuk mendukung upaya meningkatkan volume penjualan yakni dengan menggunakan strategi promosi sebagai bentuk menarik minat konsumen dengan cara dibeli.

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber dari UD. Rizky Antique & Furniture mengenai strategi promosi yang dipakai, jadi menurut penjelasan dari

informan UD. Rizky Antique & Furniture yakni Mas Rizky selaku staf manajer pemasaran bahwasannya beliau mengatakan :

“Kegiatan komunikasi pemasaran ini saya gunakan dengan alasan untuk menarik konsumen dan juga mengenalkan berbagai produk yang kami jual agar dapat dikenal oleh masyarakat luas baik dari dalam kota maupun luar kota, kegiatan promosi yang kami gunakan pun diantaranya yakni penjualan langsung atau *personal selling*, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan sosial media marketing, serta *word of mouth*.”³

UD. Rizky Antique & Furniture merupakan sebuah toko mebel atau furniture yang berdiri sejak tahun 2006, berdasarkan dari proses wawancara oleh pemilik awal berdirinya bisnis ini bapak suwito mengguakan metode *word of mouth* dan juga penjualan secara langsung kepada calon konsumennya seperti contoh pada kegiatan komunikasi pemasaran *word of mouth* konsumen yang pernah membeli meubel pada bapak suwito menyarankan dan menceritakan *value* atau kelebihan dari produk yang di buat dari mebel UD. Rizky Antique & Furniture menggunakan bahan baku yang berkualitas,keandalan produk yang kokoh dan awet, begitupun pada proses penjualan secara langsung biasanya bapak suwito saat sedang berkumpul dengan tetangganya beliau sering menawarkan untuk membeli furniture dari Bapak Suwito dan mengajak calon konsumennya untuk datang langsung ketoko tempat produk dari UD. Rizky Antique & Furniture dipajang, lalu bapak suwito juga menawarkan dengan temannya belia selalu menceritakan kelebihan dari produk yang dihasilkan dari UD. Rizky Antique & Furniture buakn hanya itu saja UD. Rizky Antique & Furniture juga menerima pesanan dalam bentuk *custome* dari para pelanggannya tersebut.

Berdasarkan dari data tersebut maka peneliti mendapatkan hasil dari proses wawancara dengan owner

³ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip.

serta karyawannya yakni bapak suwito dan Mas Rizky sebagai manajer pemasaran. Kegiatan komunikasi pemasaran sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh phillip kotler pada buku herdiana yang berjudul manajemen strategi pemasaran, beliau mengatakan bahwasannya bauran promosi memiliki berbagai jenis sebagai berikut :

1) Personal Selling

Pada metode personal selling ini ialah sebuah kegiatan dimana Penjualan pribadi merupakan suatu sajian atau presentasian dari suatu barang untuk pelanggan akhir yang dilakukan oleh karyawan perusahaan secara representatif, kegiatan personal selling ini menggabungkan antara hubungan pribadi secara langsung dengan seorang konsumen potensial dengan seorang salesman atau pemiliknya secara langsung.⁴

Dengan pengertian diatas maka seorang penjual harus mampu untuk memiliki kelebihan dalam keterampilan dalam bentuk *public speaking* untuk menarik dan membujuk seorang pelanggan dengan cara memberikan informasi mengenai manfaat yang akan diperoleh apabila menggunakan produk yang ditawarkan. Selaras dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti diperoleh informasi dari informan pada UD. Rizky Antique & Furniture menggunakan metode personal selling dengan metode *Executive selling* yakni sebuah bentuk aktivitas yang biasanya menempatkan pimpinan perusahaan sebagai sales person. Menurut penjelasan dari manajer pemasaran

“Awal pertama di dirikannya bisnis ini itu bapak saya menggunakan metode personal selling mbak, bapak saya tak jarang melakukan pengenalan bahwa beliau memiliki bisnis furniture lalu beliau menyarankan apabila ingin mencari furniture bisa langsung menghubungi bapak saya melalui kontak nomor hp bapak kepada calon konsumen saat beliau sedang bersama orang yang baru dikenal atau tetangga

⁴ Donni Juni Priansa, *Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Bandung: pustaka setia, 2017). 221

bahkan temannya sekalipun lalu konsumen dapat langsung datang ketoko UD. Rizky Antique & Furniture dan memilih produk yang diinginkan.”⁵

Komunikasi pemasaran penjualan langsung ini dinilai efektif dalam meningkatkan penjualan selain itu dengan menggunakan metode ini seorang konsumen dapat mengetahui secara langsung bagaimana bahan yang digunakan oleh UD. Rizky Antique & Furniture.

2) Iklan Advertising

Iklan yakni sebuah bentuk komunikasi pemasaran yang sering kali digunakan oleh sebuah bisnis atau organisasi untuk mengenalkan produk yang dibuat, namun dalam komunikasi ini memerlukan bebrapa anggaran khusus yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk sebuah produk yang sedang *launching*⁶

Informasi pada iklan advertiisng yang diberikan kepada pelanggan berupa pesan nilai nilai dari suatu barang sebagai bentuk untuk menaikkan citra dari produk yang sudah diproduksi. Informasi pada iklan advertising ini biasanya dimuat dalam tv,radio, bioskop, papan reklame, car cards, lampu lampu, dan lain sebagainya.

“Untuk metode iklan berbayar seperti reklame, iklan berbayar diwesbite kami belum menggunakannya mbak, disamping karena biaya untuk periklanan yang cukup mahal maka kami alihkan metode periklana kami di media sosial whatsapps,instagrema dan juga facebook karena disana masih efektif untuk digunakan sebagai media promosi dan gratis mbak . dan menurut kami biaya periklanan atau advertising tersebut bisa kami gunakan untuk hal lain seperti

⁵ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

⁶ rismi somad and priansa donni junni, *Manajemen Komunikasi* (alfabeta, 2014).

membeli bahan baku furniture dan alat perkakas mesin untuk pembuatan furniture.”⁷

Pada teknik komunikasi pemasaran iklan atau advertising ini belum dipakai dikarenakan pada UD. Rizky Antique & Furniture belum memiliki biaya terkhusus untuk mengiklankan di papan reklame atau lainnya, namun pada UD. Rizky Antique & Furniture dialihkan metode iklan dengan cara memanfaatkan halaman facebook, *instastories* whatsapps dan juga instagram menurut penjelasan diatas metode tersebut lebih efektif dan gratis

3) Sales Promotion

Promosi Penjualan atau sebuah teknik promosi pejualan yang mana kegiatannya yakni dngan cara menjajak produk yang akan didistribusikan sedemikian rupa sehingga pelanggan akan lebih muda untuk melihat produk-produk tersebut sehingga dapat menarik perhatian pelanggan.

Pada promosi penjualan ini sebuah perusahaan dapat membujuk konsumennya dalam memakai produk baru dan mendorong agar pelanggan bisa membeli lebih banyak prodak. Dengan adanya promosi penjualan maka suatu oraganisasi bisnis dapat menarik konsumen baru dan mempengaruhi pelanggan untuk memakai produk yang baru di buat dan mendukung peningkatan pembelian.

Promosi penjualan dengan sebuah usaha promosi yang dilaksanakan dengan harapan meningkatkan volume penjualan dalam jangka pendek. Teknik promosi penjualan ini dapat berbentuk oleh berbagai kegiatan seperti :

- a) Banting harga, jual obral (*special sales*) korting besar, cuci gudang dan sebagainya, terutama dalam menghadapi hari lebaran atau hari harinya.
- b) Memberikan diskon.
- c) Memberikan layanan promo gratis ongkos pengiriman.⁸

⁷ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

⁸ Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*. 232

“Untuk sales promotion kami biasanya memberikan potongan harga 5% kepada konsumen saat membeli barang, supaya harapan saya dapat memberikan kesan agar konsumen senang dan dapat membeli produk dari UD. Rizky Antique & Furniture, kami juga memberikan penawaran berupa gratis ongkos pengiriman dan juga pemasangan.”⁹

Dengan dipakainya ini diharapkan penjualan dapat dekat dengan konsumennya konsumen akan melakukan pembelian secara berulang.

4) *Public Relation* (Hubungan Masyarakat)

Hubungan masyarakat salah satu dari bauran komunikasi pemasaran yang didalanya yakni satu bentuk usaha perusahaan dalam menjali hubungan komunikais dengan masyarakat dengan cara selalu memberikan suatu informasi kepada mereka mengani produk yang telah dibuat.

UD. Rizky Antique & Furniture memamfaatkan grup perkumpulan atau komunitas jual beli furniture difacebook atau memnfaatkan grup pencinta barang antik disosial media menurut hasil penuturan informan dari manjer pemasaran mas Rizky beliau mengatakan bahwa :

“Promosi hubungan masyarakat menurut saya lebih ke hubungan antara orang banyak ya mbak, jadi saya biasanya memanfaatkan grup furniture atau grup jual beli furniture dalam mempromosikan produk dai UD. Rizky Antique & Furniture karena menurut kami pada promosi tersebut dapat menjangkau konsumen secara luas baik dalam kota maupun luar kota. Hal ini di buktikan ada konsumen yag berasal dari semarang, kemarin kamu baru saja menerima pesanan dari daerah semarang konsumen tersebut

⁹ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

kami tanya mendapatkan informasi dari lama grup furniture difacebook.”¹⁰

5) *Word of Mouth*

Perasaan yang ditimbulkan dari seorang konsumen yang telah menggunakan suatu produk menimbulkan rangsangan dalam mengajak membujuk orang lain untuk ikut menggunakan produk yang sama dimana metode tersebut mengguankan mulut ke mulut. Metode komunikasi ini sangat efektif dalam meningkatkan penjualan karena metode ini berasal dari konsumen yang telah memakai dan merasakan manfaat dari produk yang bersangkutan. Berikut penuturan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan informan mas Rizky sebagai manajer pemasaran :

“Penjualan mulut ke mulut juga kami gunakan sebagai komunikasi pemasaran yakni dengan melalui konsumen yang pernah menggunakan produk furniture dari kami, karyawan UD. Rizky Antique & Furniture, bahkan saya sendiri pun sering emminta tolong pada teman saya untuk merekomendasikan bisnis kami kepada orang lain. Dan menurut kami metode ini sangat efektif dalam meningkatakn penjualan dari UD. Rizky Antique & Furniture.”¹¹

6) *Sosial Media Marketing Melalui Portal Media Sosial*

Portal media sosial sebuah sarana promosi digital dengan melalui media internet yang mana sebuah perusahaan dapat menjangkau konsumen dengan berbagai cakupan yang luas serta insentif. Cotohnya facebook,instagram dan lain lain.

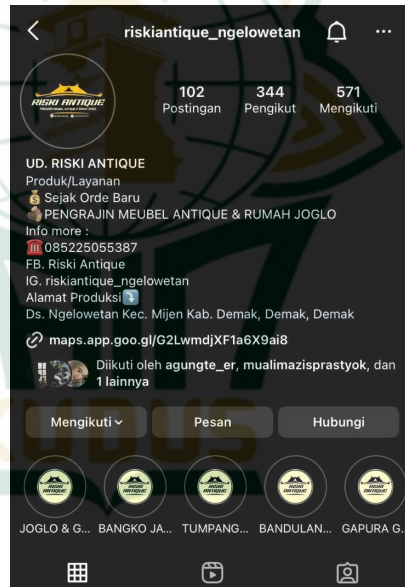
Sebuah portal media sosial pada zaman sekarang sangat disukai oleh pengusahaan sebagai wujud untuk mengenalkan produknya kepada konsumen, begitupun pada UD. Rizky Antique & Furniture yang juga

¹⁰ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

¹¹ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

memanfaatkan media sosial pada hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti menurut mas rizky sebagai penanggung jawab pemasaran beliau mengatakan :

“Kami juga menggunakan peran dari media sosial mbak, kami ada laman akun instagram bernama @riskiantique_ ngelowetan, disana kami menampilkan berbagai produk kerajinan yang kami produksi, harapan saya dengan menggunakan sosial media konsumen dapat melihat berbagai produk dari UD. Rizky Antique & Furniture dan melihat proses pembuatan dari furniture dengan ini maka akan mendapatkan perhatian konsumen untuk membeli produk dari kami.”¹²



Gambar 4.2
Akun Instagram UD. Rizky Antique & Furniture

¹² Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

Komunikasi pemasaran ini dilakukan sebagai harapan untuk meningkatkan volumen penjualan, dari hasil perolehan informasi wawancara dari pemilik UD. Rizky Antique & Furniture mengenai strategi promosi sebelum dan setelah promosi mengenai peningkatan volume penjualan dapat dijelaskan sebagai berikut :

“Awal pertama UD. Rizky Antique & Furniture ini didirikan kami menggunakan metode promosi dari mulut ke mulut dan juga penjualan langsung mbak, dan alhamdulillah mengalami peningkatan sedikit terhadap penjualan namun tidak signifikan tiap bulannya, akan tetapi setelah kami merambah ke strategi promosi lain seperti sosial media marketing, hubungan masyarakat, kami mulai merasakan dampak da promosi tersebut walaupun peningkatan hanya sedikit akan tetapi setiap bulan pasti ada permintaan pesanan produk seperti lemari, gebyok, jendela ukir, dan ayunan kayu jati. Maka dari itu kamu upayakan untuk terus melakukan kegiatan promosi agar produk kami dapat dikenal oleh masyarakat luas dan juga menambah volume penjualan.”¹³

Dari hasil wawancara peneliti maka dapat diperoleh simpulan bahwsannya dengan adanya kegiatan bauran komunikasi pemasaran bisa mendapatkan tingkatan dalam volume penjualan secara signifikan walaupun umlah peningkatannya kecil akan tetapi dengan adanya promosi dharapkan jumlah penjualan akan terus merangkak naik. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya hasil arsip data dari UD. Rizky Antique & Furniture perolehan penjualan sebelum dan setelah pada satu tahun terakhir ditahun 2019-2022 setelah menggunakan strategi bauran pemasaran.

¹³ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

Tabel 4.2

Tabel Penjualan Pertahun pada Tahun 2019-2022

No	Tahun	Volume Penjualan
1	2019	13 unit
2	2020	18 unit
3	2021	22 unit
4	2022	25 unit
Jumlah		78 unit

Sumber : Tabel Data Arsip Penjualan UD. Rizky Antique & Furniture, 2019-2022.

Pada data tabel diatas dapat disimpulkan bahwa selama periode tahun 2019-2022 empat tahun terakhir memperoleh volume penjualan sebanyak 78 unit dengan jumlah pesanan yang naik secara signifikan tiap tahunnya, dimana rata-rata produk yang terjual yakni : almari, kursi, kusen kayu mahoni, pintu kayu mahoni, gebyok, pintu ukiran, ayunan kayu jati, rumah panggung dan lain lain.

b. Strategi Pada Dimensi Kualitas Produk

UD. Rizky Antique & Furniture memiliki berbagai jenis produk dan juga menerima *costume* model produk dalam pembuatan furniture. UD. Rizky Antique & Furniture memiliki kualitas produk yang tinggi dengan harga yang dapat bersaing dengan kompetitor lain, UD. Rizky Antique & Furniture juga memberikan garansi 1 tahun atas produknya apabila mengalami kerusakan sebagai bentuk pelayanan kepada konsumennya untuk membutuhkan sebagai mitra yang dapat dipercaya, UD. Rizky Antique & Furniture selalu menjamin kualitas produk dari bahan baku kualitas terbaik dan proses produksi dengan karyawan yang berpengalaman. Berdasarkan data hasil wawancara dari informan yaitu bapak suwito beliau mengatakan

1) Bahan Baku

Input atau bahan baku merupakan hal yang penting dalam proses produksi jika tidak ada bahan baku maka tidak akan bisa menghasilkan barang untuk dijual. UD. Rizky Antique & Furniture dalam melakukan proses produksi selalu menggunakan mutu yang terbaik saat pemilihan kayu yang berasal dari luar jawa maupun didalam kota.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan UD. Rizky Antique & Furniture oleh bapak suwito beliau mengatakan :

“Untuk bahan baku yang kami gunakan yaitu kayu jati lawasan, kayu jati tingkat satu, kayu mahoni, dan kayu angka. kami memakai kayu yang sangat berkualitas agar produk yang dihasilkan dapat memiliki performa yang baik dan juga dapat di andalkan saat sudah dipakai oleh konsumen, bukan hanya itu saja kami menggunakan bahan baku yang berkualitas sebagai bentuk agar produk dapat bertahan lama dan tidak mudah rusak dimakan hewan atau terkena terpaan cuaca sekalipun, produk yang kami hasilkan juga selalu memastikan keindahan dan juga estetika dari produk yang kami buat.”¹⁴

Tabel 4.3
Daftar Nama Jenis Bahan Baku Kayu
UD. Rizky Antique & Furniture

No	Jenis Kayu
1	Kayu jati lawasan
2	Kayu jati grade satu
3	Kayu mahoni
4	Kayu angka

*Sumber : Data Arsip UD. Rizky Antique & Furniture
Jenis Bahan Baku Kayu*

Untuk Pembelian bahan baku dan ketahanan produk berdasarkan informasi yang diperoleh peneliti dari informan UD. Rizky Antique & Furniture yakni bapak suwito mengatakan :

“Pada pembelian bahan baku kayu kami membeli kayu jati lawasan pada setiap rumah joglo orang kampung yang mana pada rumah tersebut biasanya memakai kayu jati yang berkualitas baik, kenapa kami membeli dari rumah orang kampung karena selain kayu yang masih baik

¹⁴ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

kayu jaman dahulu memiliki daya tahan yang cukup kuat serta lebih murah daripada di pasaran, untuk kayu lainnya kami mengambil dari jepara atau tidak kami membeli kayu yang dikirim langsung dari kalimantan jenis kaunya meliputi kayu jati grade pertama yang sudah tua karena semakin tua kayu maka akan mempengaruhi ketahanan suatu produk supaya lebih awet. Kami juga selalu melakukan pembaharuan skil karyawan baru mbak dengan melakukan pelatihan pengamplasan, fishing, pengukiran, hal ini kami lakukan sebagai bentuk agar hasil produk kami memperoleh hasil yang memuaskan konsumen kami. Kami juga memanfaatkan tukang kayu rumahan untuk bekerja sama dengan kami dalam pembuatan almari dan lain lain hal ini kami lakukan supaya produk kami cepat selesai sesuai dengan target waktu yang ditentukan lalu dapat diterima oleh pelanggan.”¹⁵

Hal ini juga dibuktikan dengan hasil wawancara peneliti dengan salah satu karyawan dari UD. Rizky Antique & Furniture yang sudah bekerja disana selama 5 tahun yakni Bapak Norto

“Untuk bahan baku kayu sangat bagus mbak, apalagi beliau bapak suwito sangat teliti dalam memilih bahan baku maka produk yang dihasilkan pun bisa awet. Untuk finishingnya disini juga memaki cat finishing yang paling terbaik mbak.”¹⁶

Pada uji ketahanan produk peneliti mendapatkan salah satu konsumen yang sudah menggunakan produk dari UD. Rizky Antique & Furniture selama 5 tahun ini beliau ibu khasanah tetangga dari bapak suwito, informan tersebut mengatakan :

¹⁵ Bapak H. Suwito, Pemilik Utama pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 1 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip.

¹⁶ Bapak norto, Karyawan UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 3 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip.

“Saya sudah lama mbak menggunakan almari buatan dari bapak suwito kurang lebih ya 5 tahunan lah, dulu saya mengetahui produk dari UD. Rizky Antique & Furniture dari bapak suwito sendiri karena kebetulan saya saat itu sedang mencari lemari berbahan dasar kayu jati, maka saya memutuskan untuk memesan di UD. Rizky Antique & Furniture. Sejauh ini almarnya masih bagus mbak tidak ada kecacatan dan juga finishingnya bagus halus, mungkin besok jika saya membutuhkan furniture lain saya akan tetap memesan di UD. Rizky Antique & Furniture.”¹⁷

2) Desain Produk

Model desain merupakan sebuah kerangka bentuk dari suatu produk yang dilakukan atas dasar pandangan bahwa bentuk ditentukan oleh fungsi dimana desain mempunyai kontribusi terhadap manfaat dan sekaligus menjadi daya tarik produk karena selalu mempertimbangkan faktor-faktor estetika dan bahan-bahan lainnya desain atau kerangka yang baik akan dapat menarik perhatian dan meningkatkan kinerja produk mengurangi biaya produk serta memberi keunggulan bersaing yang kuat dipasar sasaran.

Pada hasil perolehan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan yakni Mas Rizky sebagai pengawas produksi beliau mengatakan bahwa :

“Dalam menentukan desain produk kami juga selalu mengikuti trend mbak supaya tidak ketinggalan dengan produk furniture pevsaing kami memadukan ukiran dengan desain furniture jaman sekarang sehingga tidak meninggalkan kesan antik, akan tetapi untuk barang gebyok, pintu ukiran kami tetap menggunakan desain yang ukiran yang antiq sehingga tidak meninggalkan khas ukiran jaman dahulu, kami

¹⁷ Khasanah, Konsumen UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 4 oleh penulis, 16 Januari 2023, Transkrip

juga membuka pemesanan barang berbentuk costume.”¹⁸

3) Ketahanan Produk

Suatu ukuran profitabilitas produk tertentu tidak akan rusak dalam jangka waktu tertentu atau sebuah produk dapat diandalkan dan kemungkinana kecil akan mengalami kerusakan. Dengan hasil produk yang dapat diandalkan maka seorang konsumen akan mengalami kepuasan tersendiri setelah menggunakan produk tersebut.

Pada hasil perolehan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan yakni mas rizky sebagai pengawas produksi beliau mengatakan bahwa :

“Hasil produk furniture kami saya jamin ketahannya mbak, hal ini dibuktikan dengan bahan baku yang kami gunakan yaitu dari kayu jati, dan proses produksi serta keahlian para karyawan kami, kami selalu mengecek bagian produk setelah jadi melalui quality control sehingga produk setelah diterima oleh konsumen tidak mengalami kecacatan.”¹⁹

Setelah memperoleh dari data wawancara diatas maka dapat disimpulkan dengan menggunakan bahan baku kualitas baik maka akan menghasilkan prodak yang awet dan juga kuat tahan lama hal ini selaras dengan dimensi kualitas produk yaitu memiliki bahan baku yang baik, ketahanan, dan desain produk.

2. Kendala dalam Proses Strategi Promosi dan Kualitas Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UD. Rizky Antique & Furniture

a. Kendala Strategi Promosi

Komunikasi pemasaran merupakan salah satu penentu dalam suatu pencapaian keberhasilan startgei pemasaran, UD. Rizky Antique & Furniture selalu mengupayakan berbagai metode bauran pemsaran untuk

¹⁸ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

¹⁹ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

diguankans ebagai perkenalan kepada calon konsumennya sehingga dengan ini dapat membangun hubungan yang baik serta ketertarikan antara konsumn terhadap produk yang dibuat oleh UD. Rizky Antique & Furniture.

Namun dibalik keberhasilan dari komunikasi pemsaran pasti memiliki kendal didalamnya berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada UD. Rizky Antique & Furniture dari penuturan Rizky Abdul Khamid selaku manajer pemsaran mengatakan :

“Untuk kendala yang kami alami saat promosi yang pertama tidak ada dana khusus untuk promosi iklan, yang kedua kami masih kekurangan SDM yang khusus untuk memasarkan produk kami strategi promosi kami juga masih terkesan membosankan jika di lihat oleh konsumen hal ini karena mengingat saya juga dulu kuliah jurusan teknik maka berbeda dengan posisi saya saat ini mbak, ketiga belum bisa membuat konten kreatif untuk mengenalkan produk, adanya kompetitor yang serupa, naik turunnya permintaan pasar, lalu permintaan yang tiap bulan tidak selalu ada pesanan maka kami akan terus mendorong peningkatan penjualan dengan metode promosi mbak khususnya sosial media.”²⁰

b. Kendala Startegi Kualitas Produk

Pada setiap proses pembuatan barang pasti akan mengalami suatu hambatan atau kendala didalamnya, pada UD. Rizky Antique & Furniture kendala yang dirasakan pada startegi kualias produk menurut hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Rizky Abdul Khamid sebagai pengawas produksi beliau mengatakan :

“Untuk kendala kualitas pada produk, kami memiliki kendala pada ini dikarenakan bahan kayu yang tidak cepet terproses dan dibiarkan begitu saja mengakibatkan kayu tersebut rusak sehingga tidak dapat dipakai, lalu yang ketiga karyawan yang tidak bisa diajak kerja sama saat proses pengerjaan maka mengakibatkan terlambatnya produk untuk sampai ke

²⁰ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

konsumen, adanya kompetitor yang serupa, adanya bebrapa alat atau mesin produksi yang tiba tiba mengalami kerusakan.”²¹

3. Solusi pada Kendala yang Dirasakan Saat Proses Strategi Promosi Serta Penerapan Manajemen Produksi pada Hasil Kualitas Produk pada UD. Rizky Antique & Furniture

a. Solusi dari kendala strategi promosi dalam meningkatkan penjualan

Setelah mengetahui berbagai kendala-kendala yang dialami oleh UD. Rizky Antique & Furniture maka pemilik tidak tinggal diam, dalam ini pemilik melakukan upaya pendukung solusi dari kendala dari kegiatan promosi dalam meningkatkan penjualan tersebut. Menurut perolehan wawancara peneliti dnegan pemilik yakni Rizky Abdul Khamid beliau menuturkan bahwa :

“Untuk mengatasi kendala dari strategi promosi kami akan terus memperbaiki sistem promosi kami dengan semangat serta skill komunikasi kami untuk pelanggan dan membuat konten vidio perkenalan produk yang menarik perhatian konsumen. Kami juga akan terus berupaya untuk memberikan potongan harga di setiap pelanggan yang membeli dari produk kami.”²²

b. Solusi kendala startegi kualitas produk untuk meningkatkan penjualan

Setelah mengetahui berbagai kendala-kendala yang dialami oleh UD. Rizky Antique & Furniture maka pemilik tidak tinggal diam, dalam ini pemilik melakukan upaya pendukung solusi dari kendala dari kegiatan strategi kualitas produk dalam meningkatkan penjualan tersebut. Menurut perolehan wawancara peneliti dnegan pemilik yakni Rizky Abdul Khamid beliau menuturkan bahwa :

“Untuk mengurangi biaya pembelian kayu yang membengkak kami biasanya membei kayu jati lawasan yang pastinya masih berkualitas bagus,

²¹ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

²² Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

sebelum kami membeli kami pastikan untuk melakukan survei dan memastikan kayu tersebut masih layak untuk digunakan, lalu kami memberikan ketegasan terhadap disiplinnya waktu kepada seluruh karyawan UD. Rizky Antique & Furniture, lalu kami juga bekerja sama kepada tukang kayu sekitar desa yang sudah kami percaya.”²³

E. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Data Strategi Promosi yang Digunakan Oleh UD. Rizky Antique & Furniture dalam Meningkatkan Volume Penjualan

UD. Rizky Antique & Furniture sebuah bisnis yang bergerak pada bidang properti furniture yang diproduksi dan dibuat sendiri oleh pendiri dan dipasarkan sendiri oleh pemilik, UD. Rizky Antique & Furniture terletak didesa Ngelowetan kec. Mijen Kab. Demak, bisnis ini sendiri berdiri didasari oleh tekad bapak suwito yang ingin memiliki usaha bisnis sendiri dan tidak terus menerus ikut orang lain dengan membuka bisnis furniture ini diharapkan dapat membantu memperbaiki finansial keluarga dan juga dapat membuat lapangan pekerjaan untuk warga sekitarnya.

UD. Rizky Antique & Furniture bukanlah bisnis pertama yang ada didesa Ngelowetan akan tetapi hasil produk yang dibuat dapat bersaing dengan kompetitor yang sama apabila dibandingkan dengan produk dan strategi promosi UD. Rizky Antique & Furniture dengan kompetitor UD. Rizky Antique & Furniture memiliki kelebihan didalamnya yakni aktivitas promosi dan kualitas produknya.

Aktivitas komunikasi pemasaran dan kualitas produk UD. Rizky Antique & Furniture memiliki tujuan untuk meningkatkan volume penjualan pada bisnis. UD. Rizky Antique & Furniture memiliki strategi promosi yang masih sederhana dalam memperkenalkan produknya kepada konsumen

Maka dalam hal ini setelah memperoleh informasi dari wawancara peneliti dengan informan UD. Rizky Antique & Furniture maka peneliti dapat menganalisis metode strategi yang

²³ Rizqi Abdul Hamid, Manajer Pemasaran pada UD. Rizky Antique & Furniture wawancara 2 oleh penulis, 12 Januari 2023, Transkrip

dipakai dalam mendistribusikan properti furniture UD. Rizky Antique & Furniture sebagai berikut :

a. Strategi Promosi UD. Rizky Antique & Furniture

Hasil perolehan wawancara peneliti pada informan Rizki Abdul Khamid sebagai Manajer pemasaran menuturkan metode promosi yang digunakan pada bisnis UD. Rizky Antique & Furniture yakni menggunakan strategi bauran promosi dengan menggunakan penjualan langsung, promosi penjualan, hubungan masyarakat, word of mouth, dan sosial media. Hal ini jika disangkutkan pada kajian teori maka selaras dengan teori yang dikemukakan oleh Phillip Kotler pada buku Herdiana yang berjudul manajemen strategi pemasaran, yaitu dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Penjualan Langsung

Metode penjualan langsung merupakan sebuah aktivitas dimana penjualan melakukan penawaran secara langsung kepada konsumen dengan cara mempresentasikan suatu barang atau produk yang dijual secara langsung.²⁴

Dalam hal ini dalam perolehan data peneliti saat melakukan wawancara dengan Rizky Abdul Khamid sebagai Manajer pemasaran bahwasanya pada UD. Rizky Antique & Furniture menggunakan penjualan langsung seperti memperkenalkan kepada orang baru, menceritakan produk unggulan dari UD. Rizky Antique & Furniture kepada calon konsumen, serta memberikan tawaran langsung kepada teman sejawat.

Maka dengan ini peneliti menyimpulkan bahwa promosi penjualan langsung pada UD. Rizky Antique & Furniture melalui perkenalan langsung dengan konsumen dapat membantu untuk meningkatkan volume penjualan produk.

2) Promosi Penjualan

Dalam hal ini dalam perolehan data peneliti saat melakukan wawancara dengan Rizky Abdul Khamid sebagai Manajer pemasaran bahwasanya pada UD. Rizky Antique & Furniture menggunakan saluran bauran promosi menggunakan promosi penjualan yang

²⁴ Juni Priansa, *Komunikasi Pemasaran Terpadu*.221

komunikasi ini dengan memberikan diskon atau potongan harga kepada konsumennya, serta memberikan gartis ongkos pengiriman barang serta jasa pemasangan gratis.²⁵

Maka dari data yang diperoleh dapat peneliti simpulkan bahwa bentuk promosi penjualan pada UD. Rizky Antique & Furniture. Yakni menggunakan promosi penjualan dengan metode pemberian potongan harga, pemberian gratis ongkos kirim serta pemasangan gratis. Dengan menggunakan promosi penjualan tersebut akan berampak pada konsumen yang merasa puas dan loyal kepada UD. Rizky Antique & Furniture.

3) Hubungan Masyarakat

Hubungan masyarakat merupakan sebuah strategi yang dilaksanakan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku melalui kontak dua arah yang saling menguntungkan.²⁶

Dalam hal ini dalam perolehan data peneliti saat melakukan wawancara dengan rizky abdul khamid sebagai manajer pemasaran bahwasanya pada UD. Rizky Antique & Furniture pada hubungan masyarakat dengan cara mengikuti komunitas pecinta produk antik dan juga jual beli furniture dimedia sosial facebook. Dengan cara berkomunikasi tersebut maka akan berdampak baik pada peningkatan volume penjualan pada UD. Rizky Antique & Furniture serta memberikan kesan yang baik terhadap hubungan kepada masyarakat.

4) *Word of Mouth*

Promosi secara mulut ke mulut ini merupakan sebuah langkah aktivitas pemasaran dalam memberikan sebuah informasi pada suatu barang atau jasa dari suatu konsumen kepada konsumen yang lain.²⁷

Dalam hal ini dalam perolehan data peneliti saat melakukan wawancara dengan rizky abdul khamid

²⁵ rismi Somad and Priansa Donni Junni, *Manajemen Komunikasi* (alfabeta, 2014). 25

²⁶ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa* (bandung: alfabeta, 2018). 188.

²⁷ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran* (Yogyakarta: Caps (Center of Academic Publishing Service), 2015). 159.

sebagai manajer pemasaran bahwasanya pada UD. Rizky Antique & Furniture Menggunakan saluran bauran promosi dai mulut ke mulut yang dilakukan oleh karyawan maupun konsumen yang pernah membeli produk dari UD. Rizky Antique & Furniture sebelumnya.

Pada promosi ini berpengaruh pada propek penjualan dikarenakan pada promosi ini berasal dari perasaan pelanggan yang telah merasakan manfaat dari produk yang dibeli dari UD. Rizky Antique & Furniture sehingga merangsang konsumen lain melalui apa yang telah dirasakan sebelumnya.

Maka dengan ini peneliti meyimpulkan bahwa komunikasi word of mouth sangat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan bagi UD. Rizky Antique & Furniture.

5) Sosial Media

Sosial media sebuah media yang didesain untuk memudahkan berinteraksi sosial yang sifatnya iteraktif atau dua arah tujuan, dengan media sosial yang berbasis pada internet sehingga mengubah pola pikir dalam upaya penyebaran informasi dari yang sebelumnya bersifat satu menjadi banyaknya audience.²⁸

Dalam hal ini dalam perolehan data peneliti saat melakukan wawancara dengan Rizky Abdul Khamid sebagai manajer pemasaran bahwasanya pada UD. Rizky Antique & Furniture Menggunakan saluran bauran promosi portal sosial media yakni dengan memanfaatkan instagram *stories*, *feeds* postingan instagram.

Aktivitas promosi online dengan menggunakan portal media sosial dapat memperkuat kegiatan penjualan, selain itu pemanfaatan media sosial yang gratis dapat menghemat budget pengeluaran kegiatan promosi. Aktivitas promosi online dengan menggunakan portal media sosial dapat memperkuat kegiatan penjualan, selain itu pemanfaatan media sosial

²⁸ Donni Juni Priansa, *Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Bandung: Pustaka Setia, 2017). 358.

yang gratis dapat menghemat budget pengeluaran kegiatan promosi.

Setelah peneliti telusuri akun *instagram* milik UD. Rizky Antique & Furniture memiliki pengikut sejumlah 242 dengan rata rata jumlah suka 20 sampai 100 lebih orang menyukai serta jumlah penonton vidio lebih 3000 penonton pada konten promosi UD. Rizky Antique & Furniture.

Maka dapat disimpulkan bahwasannya media sosial memiliki cakupan yang begitu luas maka tak jarang para pembisnis jaman sekarang menggunakan platform media sosial sebagai ajang promosi produk yang dibuat. Dengan ini peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan promosi dapat menjangkau konsumen secara luas dan juga dapat meningkatkan jumlah penjualan pada UD. Rizky Antique & Furniture.

b. Kualitas Produk UD. Rizky Antique & Furniture

UD. Rizky Antique & Furniture memberikan berbagai pilihan produk furniture yang mana setiap produknya memiliki keunggulan dan daya ketahanan sesuai bahan baku yang digunakan pada awal proses produksi dimana bahan baku tersebut memiliki kualitas dan nilai daya tahan masing-masing. Seperti halnya furniture yang terbuat dari kayu jati dengan bahan kayu jati yang sudah terkenal kuat akan menambah nilai kualitas daya tahan produk lebih awet dibandingkan dengan kayu nangka maupun mahoni.

Akan tetapi sebuah kualitas produk tidak hanya di ukur dari sebuah bahan baku tetapi dengan melalui indikator-indikator dimensi kualitas produk. Yakni sebagai berikut :

1) Bahan Baku

Input atau bahan baku merupakan hal yang penting dalam proses produksi jika tidak ada bahan baku maka tidak akan bisa menghasilkan barang untuk dijual. UD. Rizky Antique & Furniture dalam melakukan proses produksi selalu menggunakan mutu yang terbaik saat pemilihan kayu yang berasal dari luar jawa maupun didalam kota.

UD. Rizky Antique & Furniture dalam menjual produknya salah satu upaya dalam meningkatkan

volume penjualan yakni dengan memperhatikan bahan baku yakni dengan menggunakan bahan dasar kayu jati grade pertama dengan umur lebih pohon kayu jati lebih dari 5 tahun sehingga kayu yang dihasilkan akan lenih awet dan tahan lama. *Input* yang berkualitas dan awet maka akan menghasilkan *output* yang berkualitas, sehingga konsumenpun saat memakai produk dari UD. Rizky Antique & Furniture merasakan kepuasan tersendiri. Hal ini dapat dibuktikan dengan wawancara dengan ibu khasanah selaku konsumen dari UD. Rizky Antique & Furniture beliau merasa puas dengan menggunakan produk dari UD. Rizky Antique & Furniture.

2) Desain

Desain produk merupakan suatu hal yang penting untuk menghadapi tingkat persaingan, dengan adanya desain yang menarik maka dapat meningkatkan daya tarik konsumen untuk membeli produk tersebut.

UD. Rizky Antique & Furniture dalam menjual produknya salah satu upaya dalam meningkatkan volume penjualan yakni dengan memperhatikan desain produk dengan cara menerima desain yang diinginkan konsumen dan mengikuti desain perkembangan zaman tanpa mengurangi keunikan dari corak produk dari perusahaan. model desain yakni sebuah rancangan bentuk dari suatu produk yang dilakukan atas dasar pandangan bawa bentuk ditentukan oleh fungsi dimana desain memiliki peran terhadap manfaat sekaligus menjadi daya tarik produk karena selalu memperhatikan dan mempertimbangan keindahan serta bahan bahan lain, desain produk yang baik serta unik mengikuti perkembangan zaman akan meningkatkan volume penjualan dan dapat memberikan keunggulan dalam bersaing.

3) Ketahanan

Ketahanan merupakan suatu ukuran bahwa produk tertentu tidak akan rusak atau gagal dalam jangka waktu tertentu. Dalam menjual produk UD. Rizky Antique & Furniture hal yang sangat diperhatikan pada produknya yakni ketahanan produk tersebut dikarenakan konsumen dalam menentukan

pembelian produk hal yang paling penting dalam proses pertimbangan ketahanan produk tersebut. Ketahanan pada produk yang baik pada UD. Rizky Antique & Furniture yakni keawetan kayu serta bahan baku yang digunakan sehingga dapat bertahan lama yakni pada perusahaan ini menggunakan bahan dasar kayu jati grade pertama dengan rata rata usia pohon lebih dari lima tahun sehingga kayu yang dihasilkan lebih kuat dan tidak mudah lapuk, serta bahan finishing produk yang menggunakan cat berkualitas sehingga mempengaruhi hasil akhir produk.

2. Analisis Penjualan pada UD. Rizky Antique & Furniture dalam Tinjauan Syariah

Seorang pembisnis muslim harus memiliki pendirian yang teguh terhadap etika syariah islam karena Allah SWT selalu memberikan pinti rizky yang melimpah bagi mereka yang selalu mencampurkan kegiatan bisnis dengan etikan syariah islam. UD. Rizky Antique & Furniture ini merupakan sebuah bisnia yang dikelola sejak lama, pemilik dari industri ini selalu menjalankan pedoman islam dengan baik yakni dengan cara berbisnis seperti yang dijalankan oleh rasullah. Yakni diantaranya :

a. Jujur

Sikap jujur merupakan suatu sikap yang mendasara paling penting dalam bisnis serta harus ada dalam kegiatan bisnis. Suatu bisnis perlu menggunakan etika bisnis sehingga bisnis yang dilakukan tidak mengandung kemudharatan bagi orang lain akan tetapi bisni tersebut justru akan memberikan penjual keuntungan didunia maupun akhirat. Disini UD. Rizky antique & furniture yang telah saya amati sebelumnya bisnis ini membeli bahan baku kayu langsung pada produsen kayu dan mengambil keuntungan sesuai dengan modal produksi dan sesuai dengan harga bahan baku UD. Rizky antique & furniture juga memperlihatkan proses produksi secara langsung kepada pelanggan sehingga tidak ada yang ditutupi pada bisnis UD. Rizky antique & furniture.

b. Amanah

Amanah atau suatu bentuk sikap untuk menjaga kepercayaan apa yang telah diamanahkan dan memiliki prinsip kehati-hatian dalam mengelola bisnis. Amanah

merupakan suatu unsur yang sangat penting dan utama keberadaannya dalam kelangsungan roda perekonomian. Karena sering kali pedagang ditemukan melakukan tindak curang dalam bisnis, pada UD. Rizky antique & furniture menurut pandangan saya ketika melakukan penelitian semua proses dagangan dilakukan secara baik dan amanah yakni sesuai dengan permintaan dan jenis bahan baku saat pertama kali ditawarkan kepada konsumen.

c. Toleransi

Toleransi merupakan salah satu kunci untuk membuka pintu rejeki dan mempermudah jalan kehidupan. Manfaat toleransi sendiri yakni mempermudah muamalah dan mempermudah perputaran modal, disini UD. Rizky antique & furniture selalu profesional dan bertanggung jawab atas apa yang mereka jual seperti benar – benar menggunakan bahan baku yang berkualitas baik serta selalu mengutamakan pelayanan yang baik kepada konsumennya sehingga bisnis yang dikelola dapat diterima oleh masyarakat maupun colleganya.

d. Memenuhi akad dan janji

Seorang pedagang muslim berkewajiban untuk selalu menepati janji akan berdosa apabila telah mengingkari janji baik secara tulisan maupun lisan, lalu seorang muslim harus bisa memenuhi akad yang baik dan tidak melanggar syariah islam. Dalam UD. Rizky antique & furniture selalu memenuhi janji atas selesainya produk yang telah dibuat sampai kepada pelanggan proses akad yang dilakukan secara langsung dan dilakukan dengan keridhoan antara produsen dengan konsumen.

3. Analisis Data Kendala dalam Proses Strategi Promosi dan Kualitas Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UD. Rizky Antique & Furniture

Kegiatan promosi dan memiliki kualitas produk merupakan aktivitas yang utama yang perlu dilakukan oleh sebuah bisnis sebagai bentuk untuk membangkitkan tujuan dari perusahaan yakni untuk meningkatkan volume penjualan dan menjaga kelangsungan hidup bisnis yang dimiliki. Kegiatan promosi dan memiliki kualitas produk yang unggul menjadi sangat penting dalam dunia bisnis karena dalam sebuah usaha bisnis kita perlu mencari dan mempertahankan target pasar

bisnis tersebut. maka dari itu pada tiap perusahaan perlu menentukan menerapkan suatu strategi promosi dan juga kualitas produk.

Perlu dipahami bahwasannya kemenangan suatu perusahaan atau bisnis bergantung pada berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam mempromosikan produk yang di buatnya. Hal yang pertama yakni proses pemasarannya, pemasaran merupakan sebuah aktivitas yang berfungsi dalam suatu organisasi dan memeluk peran utama dalam berlagsungnya hidup perusahaan dimasa mendatang, salah satu dari tujuan pemasaran yakni Memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat luas dalam hal hasil riset menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen masih belum mengetahui keberadaan perusahaan dan meningkatkan volume penjualan.

Didalam berbagai kegiatan pasti memiliki hambatan kendala dalam memperngaruhi suatu kegiatan tersebut seperti kegiaitan strategi promosi dan juga kendalan dalam menciptakan kualitas produk, seperti halnya yang terjadi pada UD. Rizky Antique & Furniture dalam upata meningkatkan penjualan adapun faktor kendala yang terjadi pada UD. Rizky Antique & Furniture yakni sebagai berikut :

Berdasarkan perolehan keterangan wawancara dari pemilik dan karyawan UD. Rizky Antique & Furniture dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor kendala dalam kegiatan strategi promosi dan kualitas produk sebagai upaya meningkatkan volume penjualan adalah :

a. Tidak adanya dana yan tersedia untuk program periklanan

Dengan tidak dianggarkanya biaya promosi maka akan menghambat proses komunikasi pemasaran sehingga produk tidak akan cepat terjual kepada pelanggan sehingga hal ini akan menurunkan volume penjualan maka dari itu pada UD.

Hal ini terjadi dikarenakan perusahaan belum memikirkan dengan serius mengenai periklanan lalu perusahaan juga lebih mementingkan untuk mengalirkan dana dengan keperluan lain yakni dengan membeli bahan baku produksi seperti kayu jati.

Pada perusahaan ini cenderung lebih menyukai bauran promosi dengan menggunakan *personal selling*, promosi penjualan, hubungan masyarakat, *word of mouth* dan juga sosial media hal ini dikarenakan dengan

menggunakan bauran pemasaran promosi tersebut cenderung lebih murah namun dampak dari kegiatan tersebut dapat meningkatkan volume penjualan.

b. Kurangnya memaksimalkan media sosial

Seperti yang kita ketahui bahwasannya sosial media saat ini sangat sering digunakan oleh para pembisnis untuk mengenalkan produknya dengan konten yang menarik serta unik.

Pada perusahaan ini penggunaan media sosial hanya digunakan untuk memfoto produk dan juga instagram *stories* itupun tidak setiap hari, maka menurut saya hal ini belum cukup maksimal dalam pemakaian sosial media sebagai media marketing.

Sebuah perusahaan juga harus bisa memaksimalkan fitur fitur yang disediakan oleh portal sosial media yang digunakan seperti penggunaan hastag, memanfaatkan *instastories* sosial media, mengunggah pada waktu jam 7 hingga 8 malam karena pada waktu tersebut merupakan waktu dimana seseorang sedang diluar jam kerja sehingga *engagement* yang diperoleh lebih maksimal maka hal ini dapat mendorong dalam peningkatan volume penjualan.

c. Adanya kompetitor

Dalam dunia wirausaha pasti ditemukan persaingan dan menjual produk yang sama maka kita sebagai pembisnis harus mampu menggaet konsumen agar tetap loyal dan selalu puas atas *output* yang dihasilkan dengan menghasilkan mutu produk yang berkualitas serta keandalan ketahanan produk maka akan menstimulan konsumen untuk tetap memakai poduk dari UD. Rizky Antique & Furniture.

d. Naik turun-nya jumlah permintaan pasar

Bisnis properti memang tidak selamanya orang akan mencari akan tetapi industri properti apalagi furniture selalu dibutuhkan oleh konsumen untuk melengkapi isi didalam rumah.

Namun meskipun demikian permintaan pasar tidak selalu sering hal ini dikarenakan masih adanya kurangnya minat konsumen dalam membeli barang furniture rumah tangga yang mana menurut mereka tidak terlalu penting lalu adanya minat konsumen yang lebih menyukai furniture yang desainnya lebih modern serta murah yang mana

furniture tersebut berbahan dasar *particle board* atau serbuk kayu yang dipadatkan.

Maka dengan ini sebagai pembisnis harus selalu memiliki keyakinan bahwa produknya akan tetap terjual yang mana pastinya diimbangi dengan langkah strategi promosi yang unik untuk menarik konsumen.

- e. Harga kayu yang terus meningkat karena bahan baku langka

Bahan baku kayu yang langka maka akan berdampak pada harga jual perproduk naik sehingga hal ini akan membuat penurunan tingkat penjualan. Umur masa tanam kayu yang begitu lama tidak sebanding dengan jumlah permintaan pasar sehingga mengakibatkan kenaikan harga jual bahan baku serta kelangkaan bahan baku.

- f. Tenaga kerja yang kurang profesional

Suatu perusahaan akan sukses apabila didukung oleh tenaga kerjanya, proses produksi akan mengalami kesuksesan apabila memiliki tenaga kerja yang berkualitas serta memiliki *skill* dan integritas yang baik.

Pada UD. Rizky antique & furniture ini karyawan atau tukang masih cenderung lambat dalam proses produksi sehingga berdampak pada keterlambatan produk untuk sampai ke konsumen.

Maka faktor tenaga kerja diharuskan untuk memiliki tekad kesedaran untuk menjaga kualitas mutu produk yang mana pada akhirnya akan berdampak pada perolehan kenikmatan gaji, dalam ini kendala yang dialami karyawan sering lalai dan kurang profesional dalam bekerja sehingga mengalami keterlambatan dalam proses output produk kepada pembeli.

- g. Bahan baku rusak terkena cuaca

Bahan baku kayu memiliki kekurangan yakni mengalami pelapukan sehingga bahan baku tersebut tidak dapat digunakan untuk membuat sebuah furniture.

Maka dengan ini perlu adanya perhatian khusus dalam upaya perawatan kayu-kayu tersebut seperti diletakkan didalam ruangan khusus serta menambahkan mesin pengering agar tidak perlu menjemur dengan sinar matahari hal ini sangat bermanfaat agar tidak terjadi kerusakan pada bahan baku tersebut.

h. Alat-alat mesin mengalami kerusakan atau hilang

Penggunaan alat merupakan faktor utama sebagai rangkaian untuk membuat produk pada UD. Rizky Antique & Furniture maka diperlukan adanya mesin sebagai pendukung proses produksi seperti gerjaji mesin yang harus diperbaharui, menambah mesin pengring kayu, dan juga memberikan tempat rak khusus untuk meletakkan alat-alat tersebut.

Kerusakan dan kehilangan properti alat untuk produksi terjadi dikarenakan adanya huma error apabila terjadi kehilangan atau kerusakan pada properti alat produksi maka akan menghambat proses jadinya suatu produk dan juga akan menambah biaya pengeluaran pada bagian produksi.

Dalam hal ini yang menjadi kendala dalam mempengaruhi peningkatan volume penjualan pada UD. Rizky Antique & Furniture memerlukan perhatian khusus agardapat menghasilkan kualitas *output* yang terbaik dan juga berakhir ada peningkatan penjualan.

4. Analisis Data Solusi pada Kendala yang Dirasakan Saat Proses Strategi Promosi Serta Penerapan Manajemen Produksi pada Hasil Kualitas Produk pada UD. Rizky Antique & Furniture

Setelah mengetahui berbagai kendala-kendala yang dihadapi oleh bisnis UD. Rizky Antique & Furniture maka upaya yang dilakukan untuk mengatasi kendal pada startegi promosi dan kendala dalam kualitas produk tersebut pemilik berdasarkan data dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya dapat dianalisis sebgaai berikut :

- a. Memaksimalkan sosial media sebagai sarana komunikasi pemasaran kepada konsumen.
- b. memberikan anggaran dana khusus untuk komunikasi pemasaran iklan *advertising*.
- c. Selalu menjaga hubungan yang baik kepada calon pelanggan dan masyarakat sekitar.
- d. Melakukan pembaharuan inovasi produk yang sesuai dengan perkembangan zaman tanpa mengurangi keunikan atau ciri khas dari perusahaan.
- e. Melakukan *upgrading skill* kepada tukang agar menghasilkan pahatan kayu yang bagus dan berkualitas.

- f. Bekerja sama dengan tukang kayu rumahan untuk membantu permintaan pesanan yang meningkat.
- g. Melakukan pengawasan secara langsung dan juga memberikan deadline pengerjaan produk kepada karyawan.
- h. Membeli mesin dan peralatan khusus untuk membantu proses produksi barang agar hasil jauh lebih baik dan memuaskan konsumen.
- i. Membeli rumah joglo warga yang terbuat dari kayu jati lawasan dimana sebelumnya sudah melalui riset pengecekan oleh perusahaan, dengan hal ini dapat mendapatkan harga yang jauh lebih murah serta mendapatkan bahan baku yang berkualitas.

