

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan data

1. Sejarah Singkat Perumahan Bahari Residen

Bahari residen merupakan perumahan yang berada dibawah naungan PT.Bina Ummah dimana berdiri sejak tahun 2021, yang berlokasi di Sumberanyar paiton Probolinggo, dengan berdirinya PT ummah ini ialah salah satu usaha untuk menambah penghasilan Pesantren Islamiyah Syafliyah. Bahari Residence adalah perusahaan yang memberikan pengembang Kawasan perumahan terpadu yang termuka. Dengan selalu berusaha untuk melakukan yang terbaik.

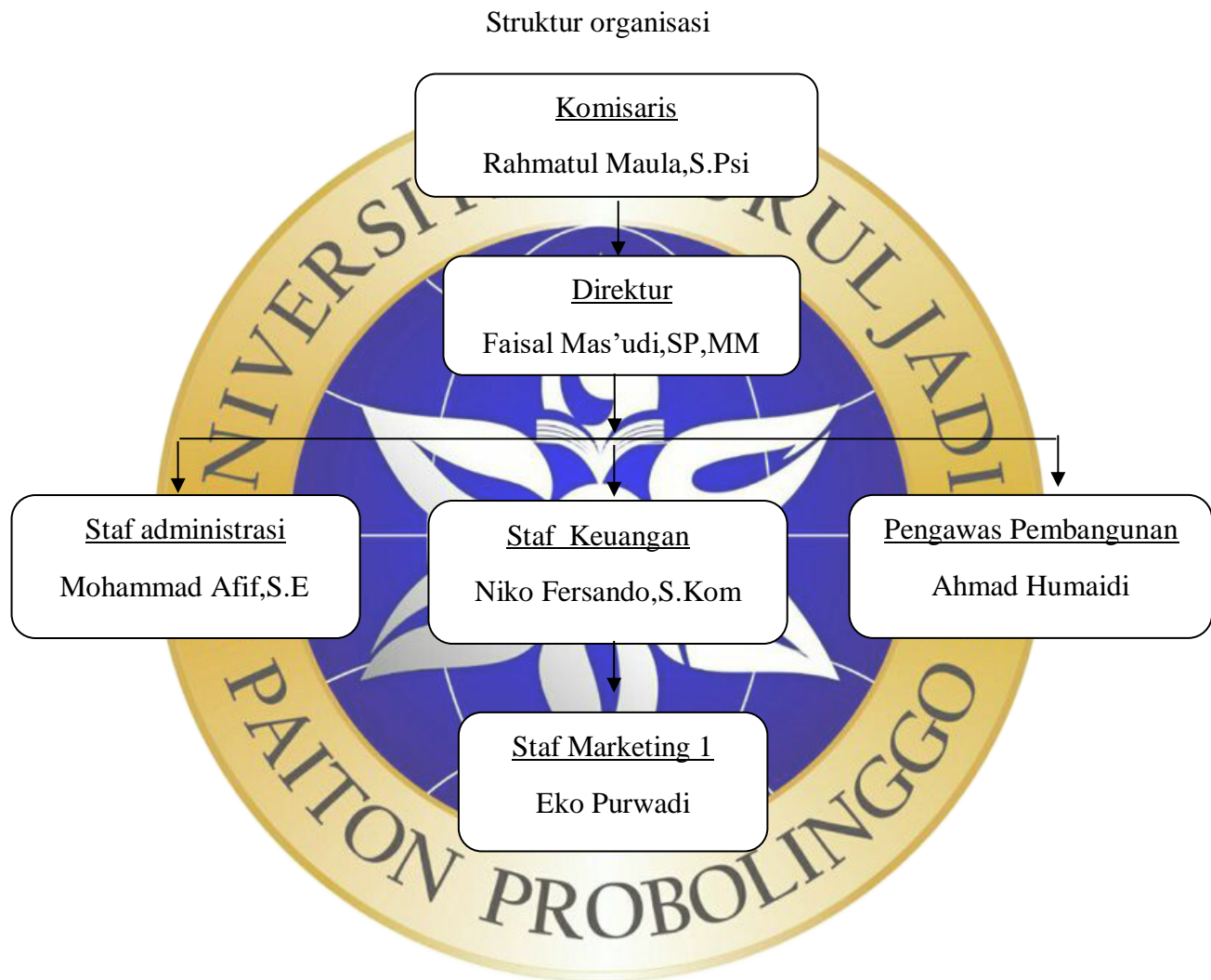
2. Letak dan Kondisi Geografis

Perumahan Bahari Residence berada di daratan rendah di Jl. Lapangan tembak dusun pesisir Rt 029 Rw 008 Desa Sumberanyar kecamatan paiton kabupaten Probolinggo dengan batasan-batasan wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara Lapangan Tembak dan Tempat penampungan ikan (TPI)
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan desa Kotanyar
- c. Sebelah Timur berbatasan dengan desa Binor
- d. Sebelah Barat Berbatasan dengam Desa Paiton

3. Struktur Organisasi Perumahan Bahari Residence

Struktur Organisasi Perumahan Bahari Residence³⁹



³⁹ Dokumentasi Struktur Perumahan Bahari Residence tanggal 11 Maret 2023, jam 11:30

4. Job Description

a. Direktur Utama

Direktur utama adalah pimpinan tertinggi dalam perusahaan, semua keputusan dan ketentuan adalah wewenangnya. Tugas dan tanggung jawab direktur utama yaitu:

- 1) Bertanggung jawab untuk merencanakan, mengarahkan dan menetapkan tujuan rencana dan program kerja perusahaan serta strategi yang searah dengan tujuan dan kebijaksanaan umum yang telah ditentukan.
- 2) Bertanggung jawab mengkoordinir dan mengawasi segala kegiatan unit dan divisi perusahaan.
- 3) Merangkap sebagai penanggung jawab pada staf pemasaran, bertanggung jawab dalam mengatur kegiatan promosi dan advertising.

b. Marketing

Direktur Pemasaran merupakan jabatan seseorang yang bertanggung jawab pada operasi pemasaran perusahaan. Tugas direktur pemasaran secara umum adalah merencanakan, mengarahkan dan mengawasi seluruh kegiatan pemasaran perusahaan, mengadakan periklanan atau pameran guna menunjang kelancaran pemasaran, membuat laporan-laporan penjualan dan berhubungan dengan notaris untuk order persiapan akad kredit konsumen.

c. Direktur Pelaksana

Pelaksana mempunyai wewenang dan tanggung jawab dalam hal menerima gambar dari staf perencanaan, kemudian memulai pembangunan rumah, bertanggung jawab mengenai masalah-masalah teknis di lapangan serta mengkoordinasi pekerjaan-pekerjaan yang menjadi bagiannya.

Pelaksana mempunyai tugas dan kewajiban sebagai berikut:

- 1) Mengawasi dan mengkoordinasi pekerjaan para pelaksana di lapangan dan mencatat semua prestasi pekerjaan untuk dilaporkan kepada site manager.
- 2) Mengawasi metode pelaksanaan di lapangan untuk menghindarkan kesalahan pelaksanaan.
- 3) Bertanggung jawab kepada site manager terhadap pelaksanaan pekerjaan di proyek.

d. Staf Administrasi

- 1) Melakukan Proses Data Entry Tugas pertama dari seorang admin properti adalah melakukan proses data entry. Data yang dimasukkan adalah data yang berkaitan dengan segala hal di dalam perusahaan. Harus ada pendataan yang jelas dan terorganisir di dalam komputer yang dikelola oleh seorang administrasi perusahaan baik itu dari segi tanggal, nama data, penanggung jawab, dan banyak hal lain.

- 2) Melakukan Sesi Dokumentasi Melakukan proses dokumentasi. Proses dokumentasi ini harus berjalan secara faktual dan tidak terlambat. Dokumentasi hari itu harus dilakukan hari itu juga agar proses dalam perusahaan terlihat secara signifikan.
- 3) Menjaga dan Mengecek Inventory Kantor Selanjutnya seorang admin perusahaan juga memiliki tugas sebagai penjaga inventori dan aset perusahaan.
- 4) Mengecek Biaya Operasional dan Membuat Reiburstment Ke Pusat Tugas selanjutnya yang harus dilakukan oleh sorang admin proyek adalah melakukan pengecekan dan validasi terhadap semua biaya pengeluaran di dalam kantor selama berada di perusahaan seperti misalnya biaya listrik (bila ada), biaya internet, pembelian ATK, dsb.
- 5) Membuat Data Absensi dan Lembur Lebih jauh, seringkali anda juga harus membuat data absensi dan lembur dari karyawan yang bertugas untuk memastikan kalau biaya perusahaan benar benar terintegrasi dengan baik.
- 6) Mengelola portofolio properti, dimana setiap property ini memiliki data-data teknis yang harus selalu diupdate, apalagi jika ada yang menyewa properti tersebut, data harus diperbaharui sampai jatuh tempo

- 7) Admin property juga bertugas untuk mengelola aset manajemen, semua data inventaris harus didata dengan baik
- 8) Melakukan kegiatan administrasi seperti kegiatan surat menyurat, request perbaikan dan pembelian aset, surat penawaran, form pembayaran, dan ada banyak hal yang harus dikelola tergantung dari kebijakan manajemen perusahaan
- 9) Mengelola database tempat menyimpan data property dengan baik, karena database ini berisi data-data penting
- 10) Membuat laporan harian, mingguan, bulanan dan bahkan laporan tahunan dengan sistem administrasi pembuat laporan
- 11) Melakukan koordinasi dengan pihak terkait dengan tugas yang sedang dikerjakan

e. Pengawas Pembangunan

Tugas pengawas dapat diuraikan dalam beberapa hal yaitu :

- 1) Memberikan instruksi pekerjaan dan pengarahan kepada pelaksana dalam menunjang pelaksanaan proyek. Instruksi-instruksi pekerjaan secara umum dapat diberikan secara lisan dan yang bersifat khusus dibukukan dalam buku instruksi pengawas.

- 2) Mengadakan kontrol terhadap pelaksanaan pekerjaan sesuai dengan instruksi-instruksi yang diberikan baik segi teknis, kualitas pekerjaan, maupun time schedulanya.
- 3) Mengadakan control disiplin kerja dari pelaksana-pelaksana proyek, mandor maupun tenaga kerja sesuai dengan tugas, kewajiban dan wewenang masing-masing.

f. Direktur Keuangan

Direktur keuangan merupakan pimpinan yang menjalankan proses pemantauan dan pengambilan keputusan mengenai perihal yang berhubungan dengan keuangan di perusahaan. Adapun tugas seorang direktur keuangan ini antara lain yaitu :

- 1) Mampu menjadikan dirinya sebagai ahli keuangan. Uang merupakan unsur penting dalam perjalanan bisnis di perusahaan. Dengan kemampuan direktur keuangan di perusahaan ini maka keuangan yang ada bisa dijalankan secara lebih optimal sehingga mampu menjawab isu-isu akuntansi yang ada di perusahaan. Direktur keuangan ini selayaknya juga mampu menjadi panutan dalam hal pelaksanaan keuangan di perusahaan yang membuat berbagai bagian karyawan perusahaan juga ikut serta dalam pengelolaan keuangan yang ada.

- 2) Mampu menggeneralisasikan Bidang Keuangan. Kegiatan pengelolaan keuangan yang dijalankan oleh perusahaan biasanya banyak diutamakan untuk proses perjalanan kegiatan pemasaran, penjualan, serta perencanaan dalam perusahaan. Ketika direktur keuangan bisa menjalankan tugasnya yang banyak ini dengan lancar maka upaya generalisasi yang dijalankan oleh perusahaan ini sudah baik untuk dijalankan oleh perusahaan.
- 3) Memimpin Kinerja Keuangan Perusahaan. Direktur keuangan merupakan pimpinan pada bagian keuangan yang mengelola cukup tidaknya pembiayaan dana yang ada di sebuah perusahaan. Dengan kepemimpinan bagian keuangan yang baik maka proses pengelolaan keuangan ini bisa sampai pada penerapan manajemen keuangan yang baik Mampu Memenangkan Pertumbuhan Perusahaan. Bisnis yang dijalankan dalam perusahaan ini seharusnya mampu untuk digunakan sebagai proses pertumbuhan keuangan yang ada di perusahaan. Kegiatan konsultasi maupun permohonan investasi sebaiknya sama-sama dijalankan untuk menunjang perjalanan bisnis.

5. Visi dan misi Perumahan Bahari residen

a. Visi

Menjadi perusahaan pengembang property terdepan yang paling proaktif dan inovatif di Indonesia, dengan tanggung jawab yang kuat untuk meningkatkan kualitas hidup bagi penduduk dan melestarikan lingkungan alam.

b. Misi

1. Menjadi yang terdepan dalam bisnis properti dan menjadi yang paling unggul
2. Professional dan menguntungkan
3. Menjadi pilihan pertama bagi konsumen
4. Menjadi perusahaan multinasional yang menguntungkan dengan hasil yang lebih baik bagi investor dan masyarakat.

B. Hasil Penelitian

1. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perumahan Bahari Residence Desa Sumberanyar Kecamatan Paiton kabupaten Probolinggo

Strategi pemasaran merupakan hal penting dalam usaha dimana strategi pemasaran merupakan salah satu cara untuk mencapai tujuan usaha tersebut. Pada umumnya kegiatan pemasaran berkaitan dengan beberapa kegiatan bisnis. Setiap bisnis dalam memasarkan produknya dianggap sebagai usaha yang bersifat material dalam mencapai tujuan yaitu dengan meningkatnya penjualan usaha tersebut. Salah satu usaha yang harus dilakukan oleh pengusaha

yaitu mampu meningkatkan penjualan adalah dengan menjalankan strategi pemasaran.

Melalui wawancara dengan pemilik dan karyawan PERUMAHAN BAHARI RESIDENCE dalam strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan perumahan. Adapun strategi yang digunakan diantaranya :5P marketing mix (bauran pemasaran) yang terdiri dari produk (product), harga (price), tempat (place) dan promosi (promotion), pelayanan.

a. Produk

Produk adalah setiap apa saja yang bisa di tawarkan di untuk mendapatkan perhatian, pemakaian, permintaan yang bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Faisal Mas'udi sebagai Direktur perusahaan:

“Perusahaan ini mempunyai strategi yaitu produk yang di pasarkan merupakan produk yang lagi banyak di butuhkan oleh orang pendatang ataupun ora"ng yang ingin punya rumah sendiri, jadi di perusahaan saya ini ada berapa produk yang di tawarkan kepada konsumen itu ada 2 tipe yaitu Premium dan subsidi tipe disini ada 36/77 dan 42/77, Jadi produk yang ada di perusahaan saya ini hanya mengandalkan kualitas, karna banyak di luar sana yang hanya bisa menjual produk tapi tidak ada kualitas. Orang yang beli pastinya kan selalu ingin memiliki produk yang kualitasnya benar-benar bagus dan tidak mengecewakan konsumen”⁴⁰.

⁴⁰ Wawancara dengan bapak Faisal Mas'udi sebagai Direktur perusahaan , tanggal 12 Maret 2023, jam 10:34

Dari wawancara di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa salah satu strategi yang digunakan dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perumahan Dalam Perspektif Islam adalah produk. Produk yang disediakan oleh perusahaan yaitu produk yang lagi banyak di butuhkan oleh orang pendatang dan yang ingin mempunyai rumah sendiri. Produk yang ada di perusahaan memiliki 2 tipe yaitu Tipe Premium (42/77) sedangkan yang subsidi(36/77).

Daftar Type

NO	TYPE	LUAS BANGUNAN (M ²)	LUAS TANAH (M ²)
1.	Premium (42/77)	42	77
2.	Subsidi (36/77)	36	77

b. Harga

Harga merupakan sejumlah nilai (mata uang) yang harus dibayar oleh konsumen atas barang atau jasa yang ditawarkan. Harga merupakan salah satu tolak ukur penyebab dari laku atau tidaknya suatu produk.

Berdasarkan wawancara dengan: Niko Fersando, S.Kom selaku Direktur Keuangan.

“Banyak pembeli yang saya layani sangat puas dengan produk yang di tawarkan di perusahaan ini. Karena tidak hanya

berkualitas baik tapi juga memiliki harga yang lebih murah dan harga yang subsidi setiap tahunnya bisa berubah. Dan dengan harga yang lebih murah itu sudah bisa mendapatkan rumah impian, untuk harga seluruh Indonesia itu rata-rata harganya sama yaitu 150.000.000”⁴¹.

” Dalam Proses pembayaran kami menggunakan 2 sistem untuk memberi kemudahan dalam pembayaran yaitu pembayaran cast dan cast Tempo dengan catatan Pihak pembeli membayar Dp 50% dari harga rumah dalam jangka waktu maksimal 1 tahun tanpa adanya pihak ke 3 “

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa harga yang diberikan perusahaan ini tidak hanya berkualitas baik tapi juga memiliki harga yang lebih murah dan lebih ringan dalam pembayaran karena perusahaan ini menggunakan 2 sistem yaitu cast dan tempo cast jadi dengan ini pembeli lebih ringan dalam pembayarannya. Dengan demikian strategi pemasaran sangat menarik konsumen untuk membeli rumah impian dan dapat meningkatkan volume penjualannya.

Daftar Harga

NO	UNIT	TYPE/LT	HARGA
1.	Premium	42/77	Rp.175.000.000
2.	Subsidi	36/77	Rp.150.000.000

⁴¹ Niko Fersando, S.Kom selaku staf Keuangan., tanggal 12 Maret 2023, jam 12:00

c. Tempat

Tempat merupakan salah satu faktor penting dalam marketing mix agar pemasaran yang dilakukan dapat berjalan dengan maksimal dan produk yang di tawarkan dapat dengan mudah didapatkan oleh konsumen yang membutuhkan.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mohammad Afif,S.E :

“Jarak lokasi perumahan dari pusat kota sekitar dua puluh kilo meter, menurut saya itu tidaklah terlalu jauh. Sedangkan mengenai fasilitas umum, seperti sekolah dan pasar sangat dekat jika dijangkau dengan kendaran beroda, tapi sedikit sulit jika dijangkau dengan berjalan kaki. Sedangkan masjid, kami menyediakan didalam lingkungan perumahan, dari pusat Pendidikan”⁴².

★ Berdasarkan Wawancara diatas bahwa lokasi perumahan bahari resident itu tidaklah jauh dari fasilitas umum seperti, sekolah, masjid dan pasar.

d. Promosi

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi dan mengenalkan sebuah produk untuk meyakinkan konsumen agar membelinya produk yang ditawarkan.

⁴²Wawancara dengan Bapak Mohammad Afif selaku staf administrasi 13 maret 2023, jam 11:30

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Eko Purwadi selaku staf

Marketing :

“Promosi yang di lakukan di perusahaan Bahari Residence itu biasanya melakukan promosi dengan mengadakan kunjungan ke Lembaga dengan menyabar brosur , dan iklan setiap hari bisa melalui sosial media (whatsapp,instragram,facebook) dan kunjungan (kedinas-dinas, kesekolah, toko-toko) kunjungan itu langsung sendiri-sendiri dan buat presentasi agar konsumen dapat informasi dari kita.Dan ada pula promosi lain yang ada di perumahan Bahari Residence ini”:

- 1) Free Dp 0 %
- 2) Free Administrasi
- 3) Free SHM
- 4) Free Biaya Notaris
- 5) Free Biaya Pajak
- 6) Free Biaya Balik Nama
- 7) Free Kanopi
- 8) Meja dapur
- 9) Free dll⁴³.

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa promosi juga digunakan dalam strategi pemasaran di Perumahan Bahari Residence biasanya melakukan promosi iklan setiap hari melalui social media(Instagram, Facebook, Whatsapp). Dan dengan melakukan kunjungan ke Lembaga-lembaga.

e. Pelayanan

⁴³ Wawancara dengan Bapak Eko Purwadi selaku staf Marketing tanggal 14 maret 2023, jam 11:30

Keberhasilan sebuah perusahaan ditentukan oleh pelayanan yang baik, apalagi dalam menawarkan barang yang ditawarkan. Pelayanan yang baik akan dapat respon yang baik juga dari pelanggan.

Berdasarkan wawancara dengan salah satu karyawan:

“Saya sebagai karyawan harus memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen saya. Seperti bersikap baik, ramah, sopan dan sabar untuk menghadapi konsumen. Agar konsumen merasa nyaman dan tertarik untuk membelinya”⁴⁴.

Berdasarkan wawancara dengan salah satu konsumen:

“Saya sangat puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan sana. Pelayanan di sana itu sangat baik dek, karyawannya juga sopan dan sabar saat melayani konsumen yang datang ke sana”⁴⁵.

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa karyawan di Perumahan Bahari Residence memberikan pelayanan yang sangat baik, sopan, ramah dan sabar saat menghadapi konsumennya di saat datang ke sana agar konsumen nyaman dan tidak merasa kecewa.

Berikut adalah data penjualan perumahan Bahari residence

Data Penjualan

⁴⁴Wawancara dengan bak rani Bahari Residence, tanggal 20 maret 2023, jam 13:00

⁴⁵Wawancara dengan bak ninda di perumahan Bahari Residence , tanggal 20 maret 2023, jam 15.00

NO	DATA YANG TERJUAL	JUMLAH
1.	Data Premium yang terjual	11 orang
2.	Data Subsidi yang terjual	144 orang

Hasil observasi yang telah dilakukan di Perumahan Bahari residence bahwa strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan volume penjualan perumahan dalam perspektif islam adalah produk yang lagi banyak di butuhkan oleh orang pendatang dan orang yang ingin punya rumah sendiri, harga perumahannya lebih murah dan harga yang subsidi setiap tahunnya bisa berubah. Dari segi tempatnya meskipun sedikit jauh dari akses jalan panturan akan tetapi Jarak lokasi perumahan tidaklah terlalu jauh dengan fasilitas umum, seperti sekolah, pasar, masjid Promosi yang di lakukan itu biasanya melakukan promosi iklan setiap hari, Itu bisa melalui sosial media (whatsapp, instragram, facebook) dan kunjungan (kedinas-dinas, kesekolah, toko-toko) pelayanan di perusahaan itu sangat baik, sopan, ramah dan sabar saat menghadapi konsumennya⁴⁶.

⁴⁶ Observasi di Perumahan Bahari Residence, di desa Sumberanyar Kecamatan Paiton kabupaten probolinggo, tanggal 24 maret 2023, jam 10:00

C. PEMBAHASAN

Setelah menemukan data yang peneliti harapkan, dengan sesuai analisa yang dipilih yaitu analisis deskriptif kualitatif (pemaparan), peneliti memperoleh data melalui hasil dari observasi, wawancara dan dokumentasi selama penelitian. Data yang di peroleh akan dipaparkan dan di analisis oleh peneliti sesuai dengan data yang diperoleh, dan data yang mengacu pada beberapa rumusan masalah diatas. Hasil analisis penelitian tentang “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perumahan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”

1. Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan perumahan

Strategi pemasaran yang di terapkan di Perumahan Bahari Residence adalah marketing mix (bauran pemasaran). Dalam marketing mix ada lima hal pokok yang terdiri dari produk (product), harga (price), tempat (place) promosi (promotion) dan pelayanan.

a. Produk

Produk merupakan sesuatu atau objek yang dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan suatu konsumen. Konsumen akan lebih tertarik pada suatu produk apabila kualitas produk sesuai dengan yang di harapkan. Maka dari itu produk yang di keluarkan oleh Perumahan Bahari Residence ini harus memiliki kualitas produk yang bisa memuaskan konsumen. Dan produk yang di

tawarkan itu produk yang lagi banyak di butuhkan oleh orang pendatang dan orang yang ingin punya rumah sendiri. Jadi di Perumahan Bahari Residence ini produk yang di tawarkan kepada konsumen itu ada 2 pilihan type yaitu Premium (42/77) dan subsidi (36/77)

Daftar Type

NO	TYPE	LUAS BANGUNAN (M ²)	LUAS TANAH (M ²)
3.	Premium (42/77)	42	77
4.	Subsidi (36/77)	36	77

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa dari segi luas tanah dan bangunan tipe 42 dan 36 sama, sedangkan jika dilihat dari jumlah unit tipe 36/77 lebih banyak. Produk rumah ini juga sudah dilengkapi dengan air dan listrik, jadi konsumen tidak perlu mengurus air dan listrik ke PLN. Selain listrik dan air, produk ini juga sudah dilengkapi dengan spesifikasi yang terdiri atas 2 kamar tidur satu kamar mandi, garasi dan ruang tamu dapur dilengkapi dengan wastafel, dan halaman depan yang bisa dijadikan taman. sedangkan fasilitas yang ada di lingkungan perumahan nanya ada Musholla dan taman saja.

b. Harga

Harga merupakan suatu hal yang sangat penting bagi konsumen, karena pada dasarnya konsumen mencari harga yang terjangkau Perumahan Bahari Residence menetapkan harga penjualan perumahan yang di keluarkan sesuai

dengan kualitas produk. Tidak hanya berkualitas baik akan tetapi Perumahan Bahari Residence juga memiliki harga yang lebih murah dan harga yang subsidi setiap tahunnya bisa berubah. itu bisa membuat banyak konsumen tertarik untuk membeli perumahan.

Mengenai harga produk Perumahan Bahari Residence tiap tahunnya mengalami perubahan.

Daftar Harga

NO	UNIT	TYPE/LT	HARGA
1.	Premium	42/77	Rp.175.000.000
2.	Subsidi	36/77	Rp.150.000.000

c. Tempat

Place adalah tempat atau wadah yang digunakan untuk memasarkan suatu produk, dan menyalurkan produk berupa barang ataupun jasa dari produsen ke konsumen. Tempat merupakan salah satu faktor penting dalam marketing mix agar pemasaran yang dilakukan dapat berjalan dengan maksimal dan produk yang ditawarkan dapat dengan mudah didapatkan oleh konsumen yang membutuhkan. Perumahan Bahari Residence tidak menggunakan tempat atau wadah untuk memasarkan produknya, perusahaan

hanya mengandalkan tim pemasaran untuk memperkenalkan produknya untuk menarik minat calon konsumen.

Selain diartikan sebagai wadah atau tempat untuk menyalurkan produk, Place juga diartikan sebagai tempat atau lokasi usaha dijalankan. Perumahan Bahari Residence tepatnya berada di desa Sumberanyar kecamatan paiton Probolinggo. Tempatnya masih dikelilingi tumbuhan hijau kiri-kanan perumahan dan belum dipadati penduduk, sehingga ini sangat cocok untuk orang yang menginginkan hunian yang asri, jauh dari polusi perkotaan. Walaupun berada diperdesaan, namun fasilitas umum seperti sekolah dan Masjid, tempat penmpungan ikan tersedia di desa tersebut. Yang menjadi kesulitan adalah jarak lokasi perumahan dengan rumah sakit sangatlah jauh.

d. Promosi

Promosi adalah kegiatan untuk memberikan informasi kelebihan produk dan membujuk konsumen untuk membeli produknya. Salah satu bentuk dari promosi itu adalah dengan memberi potongan harga. Perumahan Bahari Residence melakukan promosi dengan cara melakukan promosi iklan setiap hari, Itu bisa melalui sosial media (whatsapp,instragram,facebook) dan kunjungan (kedinas-dinas, kesekolah, toko-toko). Dan masih banyak yang lain. Hal ini dilakukan untuk menarik konsumen datang dan membeli produk

yang ditawarkan. Dengan diadakannya promosi ini terbukti banyak konsumen yang tertarik untuk membeli.

2. Kelebihan dan kekurangan Dalam Pelaksanaan Strategi Penjualan

Kelebihan strategi penjualan adalah bisa mengenalkan dan menawarkan produk secara terstruktur kepada konsumen. Dengan memiliki sejumlah kelebihan, strategi penjualan sering digunakan perusahaan besar karena dipandang cukup efektif dalam membujuk serta menarik konsumen agar membeli dan menggunakan produk.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Faisal Mas'udi sebagai Direktur perusahaan:

“Perusahaan ini menggunakan strategi penjualan yang cukup bagus sehingga penjualan unit di perusahaan kami berkembang cukup pesat, dikarenakan oleh bagusya strategi penjualan yang kami terapkan”.

Sedangkan kekurangannya ialah biaya yang dikeluarkan jauh lebih besar dibanding bentuk promosi lainnya karena ada budget lebih pada perencanaan strateginya.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Faisal Mas'udi sebagai Direktur perusahaan:

“Penggunaan strategi penjualan cukup bagus dan membantu, namun akibat dari penerapan strategi penjualan ini mengakibatkan biaya menjadi sedikit lebih banyak sehingga team marketing membutuhkan sedikit lebih banyak budget untuk promosi”.

Strategi penjualan adalah upaya pemasaran, baik menggunakan media atau tidak, yang ditujukan untuk merangsang percobaan dari konsumen⁴⁷, meningkatkan permintaan, atau memperbaiki kualitas produk. Biaya tersebut tidak hanya dialokasikan untuk mempekerjakan tenaga penjual, namun juga pembuatan strategi penjualan. Kekurangan lain dari strategi penjualan ialah jangka waktu yang sedikit lebih lama dikarenakan . Artinya efek positif yang dihasilkan dari kegiatan promosi penjualan pun hanya terjadi atau berlaku selama kegiatan itu berlangsung.



⁴⁷ Wawancara dengan bapak Faisal Mas'udi sebagai Direktur perusahaan , tanggal 12 Maret 2023, jam 10:34