

## Analysis strategi pemasaran produk ukm Pina furniture bypass lubeg padang

**Khairil Azmi**

Universitas Putra Indonesia YPTK Padang

*Korespondensi: Korespondensi penulis: khairizm28@gmail.com*

**Abstract.** *The rapid development of the industrial world today requires a company to have the ability to compete. To address this, every company is required to improve its strategy in marketing its products. Because the implementation of an effective marketing strategy is one of the ways that companies can distribute products that suit the needs and demands of consumers. The purpose of this research is to analyze the product marketing strategy of Pina Furniture Bypass Lubeg Padang. This study uses qualitative methods and belongs to field research with semi-structured interviews and documentation as data collection techniques. The findings from this study are that prospective furniture consumers buy furniture with considerations such as unique products, affordable prices, comfortable to wear and so on.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, SME Products, Pina Furniture*

**Abstrak.** Perkembangan dunia industri yang sangat pesat pada sekarang ini menuntut suatu perusahaan memiliki kemampuan bersaing. Untuk menyikapi hal tersebut, maka setiap perusahaan dituntut untuk memperbaiki strategi didalam memasarkan produknya. Karena penerapan strategi pemasaran yang efektif adalah salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mendistribusikan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan konsumen. Tujuan dari penelitian adalah untuk menganalisa strategi pemasaran produk Pina Furniture Bypass Lubeg Padang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan tergolong kepada field research dengan wawancara semi terstruktur dan dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data. Temuan dari penelitian ini bahwa calon konsumen furniture dalam membeli furniture dengan pertimbangan seperti produk unik, harga yang terjangkau, nyaman dipakai dan lain sebagainya.

**Kata kunci:** Strategi Pemasaran, Produk UKM, Pina Furniture

### LATAR BELAKANG

Pembangunan ekonomi merupakan faktor pendukung pembangunan nasional dimana sektor ekonomi selalu menjadi fokus pemerintah dalam melaksanakan pembangunan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Pembangunan ekonomi tidak dapat dilepaskan dari Usaha Kecil Menengah (UKM). Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki peranan penting dalam pertumbuhan stabilitas ekonomi. Beberapa Usaha Kecil

---

*Received November 30, 2022; Revised Desember 02, 2022; Januari 18, 2023*

*\* Khairil Azmi, khairizm28@gmail.com*

Menengah (UKM) yang ada di daerah Lubuk Begalung Padang seperti usaha memproduksi gorengan, bakso, sate, taylor, furniture dan berbagai bentuk usaha lainnya.

Salah satunya adalah usaha furniture milik ibu Hen yaitu "PINA FURNITURE", yang menyediakan berbagai furniture unik berbahan utama rotan. Usaha ini juga sudah hampir 12 tahun beroperasi di dunia pemasaran. Furniture rotan inilah yang menjadi ciri khas dari UMKM Pina Furniture ini sehingga dalam pemasarannya selalu terjadi permintaan konsumen yang pesat dan banyak terlebih karena bentuknya yang unik dan bermanfaat saat dipakai.

Namun, Usaha Kecil Menengah (UKM) Pina Furniture ini dalam proses perkembangannya kadang juga mengalami hambatan seperti mengalami kesulitan dalam pengendalian keuangan, inovasi bentuk produk sehingga bisa menyaingi pesaing, penetapan harga, dan standar operasional produksi serta bagaimana strategi pemasaran yang lebih efektif lagi sehingga pemasaran produk semakin pesat. Usaha Kecil Menengah (UKM) Pina Furniture ini juga belum memiliki laporan keuangan yang dapat berfungsi sebagai pembukuan usaha dalam mengontrol dan mencatat pemasukan serta biaya-biaya yang telah dikeluarkan secara baik dan teratur.

Pemasaran adalah proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu atau kelompok lainnya (Irawan, 1998). Strategi pemasaran merupakan pengorganisasian segala sumber daya yang dimiliki perusahaan guna memasarkan suatu produk (Wawan, 2006).

Review penelitian sebelumnya yakni Irdha Yanti Musyawarah (2022), Dari hasil diagram analisis Swot diperoleh bahwa posisi Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju yang beralamat di Jalan Letjen Hertasning, Kelurahan Binanga, Kecamatan Mamuju berada pada kuadran I dimana situasi yang sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Review penelitian Syamril (2021), Positioning sangat mempengaruhi tingkat penjualan, laba, dan pertumbuhan perusahaan dikarenakan Lakita cell tidak hanya berfokus pada penjualan voucher internet melainkan menyediakan jasa transfer atm antar

bank, top up uang digital, dan berbagai macam jenis alat kebutuhan handphone dan kebutuhan elektronik lainnya

Berdasarkan hal tersebut diatas peneliti berinisiatif membuat sebuah artikel ilmiah berdasarkan studi kasus di pina furniture bypass lubeg padang, dengan judul “Analysis Strategi Pemasaran Produk Ukm Pina Furniture Bypass Lubeg Padang”.

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dapat meningkatkan penjualan produk UKM Pina Furniture

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan pada UKM Pina Bypass Lubeg Padang. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Deskriptif Kualitatif yaitu mengolah data dengan lebih banyak mengumpulkan data dan menguraikannya secara menyeluruh dan sesuai dengan permasalahan yang sedang diteliti, sehingga akan diperoleh suatu hasil dari pengolahan data yang disebut hasil penelitian. Pada penelitian ini jenis data yang digunakan adalah data primer yaitu data data lapangan yang diperoleh langsung dari orang-orang atau pelaku yang menjadi subjek dalam penelitian ini seperti melalui hasil wawancara yang telah dilakukan. Sumber informasi dari penelitian ini adalah Pina Furniture yang berlokasi di Bypass Lubeg Padang dan para pelanggan Pina Furniture.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Usaha furniture berbahan rajutan rotan yang didirikan oleh Ibu Hen dengan nama “Usaha Pina Furniture”. Usaha ini telah berdiri sejak pertengahan tahun 2010 yang dimulai dari kios kecil di Simpang Bypass, Lubeg Padang. Ibu Hen ini merintis usahanya dengan perjuangan karena banyak tantangan khususnya dari keluarganya sendiri seperti kurangnya dukungan yang diberikan keluarga kepada diri beliau. Juga tantangan lain seperti usaha pesaing lain tepat disamping dan didepan tempat usahanya berada. Namun tidak ada kata menyerah, usahanya kini berkembang walau perlahan-lahan. Dan sekarang bahkan usaha Ibu Hen ini sudah memiliki beberapa pekerja dan pendistribusiannya produknya sudah ke berbagai daerah seperti Bukittinggi, Payakumbuh, Solok dan daerah di sumatera lainnya. Pina Furniture ini juga merupakan usaha furniture yang memiliki perbedaan dengan furniture biasanya. Karena pada usaha furniture ini memakai bahan utama dari rotan yang di anyam dengan keahlian dan keterampilan khusus sehingga menghasilkan produk yang unik dan bisa diperjualbelikan dengan harga mulai dari

ekonomis biasa sampai harga berkelas disesuaikan dengan bentuk, kesulitan motif, besar produk dan warna yang dipakai. Seiring perkembangannya, usaha Ibu Hen ini tergolong usaha furniture yang strategi pemasarannya cukup bagus sehingga dari tahun ke tahun mengalami peningkatan grafik penjualan yang begitu pesat dan sudah memiliki banyak pelanggan. Bahkan jumlah pekerja dalam usaha furniture ini sudah mencapai 3-5 orang dengan pembayaran gaji tergantung berapa banyak produk yang dihasilkan dalam seharinya. Bahkan usaha Ibu Hen ini juga sudah menjadi pemasok di beberapa daerah tertentu. Untuk harga produknya itu tergantung dari bentuk produk yang diinginkan konsumen. Untuk kisaran harganya dimulai dari Rp100.000 sampai Rp8 juta, tergantung kesulitan dan ukuran barang tersebut. Semakin sulit juga motif dan bentuk yang diinginkan konsumen makan harganya juga akan meningkat, mengingat furniture ini di buat dari bahan rotan yang tentunya perlu keahlian khusus dalam membuatnya. Dalam pemasaran produknya, usaha ini masih memakai system face to face. Dimana pembeli/pemasok datang ke lokasi produk langsung.

Kekuatan dan Kelemahan Pina Furniture Dari observasi lapangan yang telah dilakukan bahwa kekuatan Pina Furniture sendiri dalam pemasaran produknya ataupun dalam proses produksinya yaitu letaknya yang di persimpangan jalan ramai sehingga memudahkan pembeli/konsumen untuk membeli produk tersebut. Ditambah karena dukungan produk yang unik yaitu berbahan rotan tentunya menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk memiliki produk-produk yang ditawarkan oleh Pina Furniture ini. Adapun kelebihan lainnya loyalitas kepada pelanggan yang tinggi serta pelayanan dalam proses pembelian yang ramah menjadi nilai tambah tersendiri bagi Pina Furniture dalam pemasarannya produknya kepada konsumen. Untuk kelemahannya adalah dekatnya lokasi pesaing dengan produk jual yang sama sehingga menjadi kelemahan sendiri bagi Pina Furniture dalam memproduksi maupun memasarkan produknya. Kurangnya tenaga kerja/karyawan juga menjadi kelemahan dari Pina Furniture itu sendiri karena banyaknya permintaan produk mengharuskan pekerjanya bekerja ekstra untuk mengejar target pemesanan agar nantinya tidak mengecewakan pelanggan maupun konsumen.

Ancaman Yang Dihadapi Walaupun hanya usaha kecil, usaha ini juga memiliki ancaman tersendiri, yaitu dalam hal persaingan. Saingan yang dihadapi adalah saingan usaha furniture besar atau borongan. Dimana usaha ini memproduksi suatu produk dalam

jumlah banyak dan biasanya harga yang ditetapkan jauh lebih rendah dibanding dengan usaha furniture kecil seperti Pina Furniture ini.

Penerapan Teknologi dan Pemasaran Yang Digunakan Berdasarkan hasil observasi di lapangan, Pina Furniture ini masih menggunakan pembuatan produk secara tradisional yaitu dengan mengayam rotan menggunakan keahlian tangan yang tentunya butuh waktu lumayan lama. Dan untuk pemasaran sendiri, Pina Furniture ini juga belum memanfaatkan system jual beli online baik itu menggunakan platform IG, Facebook, Youtube ataupun Toko Oline seperti Shopee, Lazada dan lainnya.

Manajemen Usaha Beberapa legalitas usaha masih dalam proses pengajuan. Proses pengajuan ini dilakukan saat awal tahun 2013 namun belum terealisasikan sampai sekarang

Kapasitas produksi produk pada usaha ini tidak selalu tetap tetapi tergantung musim. Jika menjelang hari besar seperti lebaran, permintaan akan meningkat berkali-kali lipat. Akan tetapi jika pada bulan-bulan biasa rata-rata bisa menjual minimal 2 produk besar, 6 produk sedang dan puluhan buah produkproduk kecil. Untuk memproduksi itu, ibu Hen mempunyai 3 orang karyawan yang berstatus pekerja serabutan. Dengan pemberian upah tergantung berapa banyak produk yang bisa dibuat. Setiap upah karyawan dibayar berbeda-beda tergantung jerih lelahnya masing-masing. Di dalam usaha Pina Furniture ini jarang bahkan sangat jarang sekali menggunakan jasa pemasaran khusus. Usaha ini lebih berkembang dari mulut ke mulut atau face to face. Artinya, konsumen yang puas dengan hasil produk Pina Furniture akan membantu mempromosikan usaha tersebut kepada warga lain secara tidak langsung. Namun untuk jasa pemasaran lain seperti antar jemput juga kerap kali diterapkan oleh usaha Pina Furniture ini

Kendala atau Permasalahan Yang Dihadapi. Adapun kendala yang dihadapi oleh usaha Pina Furniture yaitu: Izin usaha yang belum terealisasi sepenuhnya (baru sebagian), Tempat produksi yang sempit, Tenaga kerja tetap yang belum cukup sehingga saat banyak permintaan pesanan dari konsumen, banyak pesanan yang tidak bisa dibuatkan, Sistem perekrutan tenaga kerja yang masih mengandalkan pekerja serabutan, sehingga sering terjadi keteledoran pada karyawan saat membuat pesanan produk, Pembukuan yang belum teratur sehingga catatan keuntungan di dalam pembukuan tidak sesuai dengan uang

yang ada. Hal ini menyebabkan pembelian bahan-bahan terhambat karena uang yang ada tidak mencukupi.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari usaha Pina Furniture ini dapat disimpulkan bahwa walaupun hanya usaha kecil, manajemen usahanya tetap harus jelas (lengkap) dan terarah. Hal ini dilakukan agar nantinya usaha tersebut dapat berkembang lebih pesat lagi dikarenakan manajemen dan prosedur usahanya sudah terarah sehingga menunjang pemasaran produk yang begitu luas pula. Konsep pemasaran dalam proses produksi UKM Pina Furniture ini adalah bagaimana menentukan kebutuhan konsumen dan keinginan pasar sehingga dapat mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang melebihi dari kepuasan yang diberikan oleh para pesaing. Hal ini dilakukan tentunya untuk meningkatkan loyalitas pelanggan pada suatu usaha sehingga usaha tersebut diminati oleh banyak konsumen/pelanggan.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Kotler, Phillip.(2000). Manajemen Pemasaran Di Indonesia, Analisis, Perencanaan, Implementasi Dan Pengendalian. (Terjemahan A.B. Susanto), Jakarta.
- Rangkuti. (2019). Strategi Promosi Yang Kreatif, Pt Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Sunoyo, Danang. (2015). Perilaku Konsumen Dan Pemasaran, Pt. Buku Seru, Jakarta
- Irdha Yanti Musyawarah1 , Desi Idayanti. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas Di Kecamatan Mamuju, Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen
- Syamril, (2021), Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Lakita Cell Di Kota Makassar, Skripsi