

# **PERAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA INDUSTRI RUMAH TANGGA BAKTI SEJAHTERA DI KOTA BANJARMASIN**

Wildan Asyifa  
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan  
Email : [wildanasyipa15@gmail.com](mailto:wildanasyipa15@gmail.com)

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan : (1) untuk mengetahui strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh industri rumah tangga Bakti Sejahtera selama ini, (2) Untuk mengetahui kendala dalam menerapkan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di Industri Rumah Tangga Bakti Sejahtera (3) Untuk mengetahui apa saja faktor – faktor yang meningkatkan penjualan di Industri Rumah Tangga Bakti Sejahtera (4) Untuk mengetahui strategi pemasaran apa yang seharusnya diterapkan oleh Industri Rumah Tangga Bakti Sejahtera untuk meningkatkan penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan (1) Strategi Pemasaran yang telah diterapkan oleh industri rumah tangga bakti sejahtera yaitu Bauran pemasaran masih kurang optimal untuk dapat meningkatkan penjualan. (2) Beberapa faktor yang menghambat industri rumah tangga dalam meningkatkan penjualan adalah cuaca yang menghambat proses produksi, terbatasnya alat/sarana produksi dan pemasaran serta tenaga kerja yang terbatas. (3) Faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan di industri rumah tangga Bakti Sejahtera antara lain kondisi pasar, karakteristik produk, harga produk, dan kelengkapan produk (4) Strategi pemasaran yang seharusnya dilakukan oleh industri rumah tangga Bakti Sejahtera adalah dengan Segmentasi pasar, Posisi pasar dan strategi masuk pasar yaitu menentukan target pasar yang menguntungkan dan melakukan pengembangan internal dalam organisasi sehingga dapat bersaing di pasaran.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, *Marketing Mix*, Penjualan

## ABSTRACT

This study aims: (1) to find out the marketing strategies that have been carried out by the Bakti Sejahtera home industry so far, (2) to find out the obstacles in implementing marketing strategies in increasing sales in the Bakti Sejahtera Home Industry (3) To find out what factors – factors that increase sales in the Bakti Sejahtera Home Industry (4) To find out what marketing strategies should be applied by the Bakti Sejahtera Home Industry to increase sales.

The results of the study show (1) the Marketing Strategy that has been applied by the household industry of bakti sejahtera, namely the *marketing mix* is still less than optimal to increase sales. (2) Several factors that hinder the home industry in increasing sales are the weather which hinders the production process, the limited means of production and marketing as well as the limited manpower. (3) Factors that affect sales in the Bakti Sejahtera home industry include market conditions, product characteristics, product prices, and product completeness (4) Marketing strategies that should be carried out by Bakti Sejahtera home industries are market segmentation, market position and market entry strategies, namely determining profitable target markets and conducting internal development within the organization so that it can compete in the market.

Keywords: Marketing Strategy, *Marketing Mix*, Sales

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi di provinsi Kalimantan Selatan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Menurut Kepala Perwakilan (KPw ) Bank Indonesia Kalimantan Selatan Bapak Imam Subarkah di kegiatan diseminasi kebijakan Bank Indonesia bersama rekan media Kalimantan Selatan, Pada tahun 2022 Perekonomian diperkirakan akan tumbuh lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya. peningkatan ini didorong dengan adanya pertumbuhan pada lapangan industri pengolahan, pertambangan, dan konstruksi. Dari sisi produksi, perekonomian Indonesia pada Triwulan IV-2021 mengalami pertumbuhan tertinggi sebesar 15,52 persen pada lapangan usaha industri pengolahan. Hal ini didorong dengan adanya

## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, D. (2018). Pengaruh Modal Usaha, Orientasi Pasar, Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Ukm Kota Makassar. *Jurnal Manajemen, Ide, Inspirasi*, 95-111.
- Anwar, I., & Satrio, B. (2015). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 2-15.
- Arsyanti, N. M., & Astuti, S. R. (2016). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan dan Keragaman Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Serta Dampaknya Terhadap Minat Beli Ulang. *Diponegoro Journal of Management*, 3.
- Dadang Suparman, S. M. (2018). Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Sparepart Motor Di PT.SLM. *Jurnal Ekonomedia*, 4.
- Fandy Tjiptono, P. (2019). *Strategi Pemasaran ( Prinsip dan Penerapan )*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Guzrizaldi, R., & Komalasari, E. (2016). Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Jurnal Valuta*, 292-294.
- Handayani, S. (2017). Pengaruh Penyelesaian Klaim Asuransi Terhadap Pencapaian Target Penjualan Produk Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Bengkulu. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 80-82.
- Haque, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., Nurjaya, & Sunarsi, D. (2022). *Strategi Pemasaran (Teori, Teknik dan Implementasi)*. Pascal Books.
- Haque, M. G., Iskandar, A. S., H. E., Nurjaya, & D. S. (2022). *Strategi Pemasaran*. Pascal Books.
- Limakrisna, N., & Purba, T. P. (2017). *Manajemen Pemasaran ( Teori dan Aplikasi dalam bisnis di Indonesia*. Mitra Wacana Media.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Selatan ( BPS ). (2021). *Berita Resmi Statistik Pertumbuhan Ekonomi Kalimantan selatan Triwulan IV-2021*
- Badan Pusat Statistik Kota Banjarmasin ( BPS ). (2022). *Perkembangan Indeks harga Konsumen/Inflasi Di Kota Banjarmasin Maret 2022*
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, Kamus Online (dalam jaringan)