

ARTICEL

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN KUE HD CAKE
KOTA BANJARBARU**

Email : mega.bjm999@gmail.com



**MEGA
17.31.0105**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN
MUHAMMAD ARSYAD AL BANJARI
BANJARMASIN**

2021

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN KUE HD CAKE
KOTA BANJARBARU**

Mega
Syahrani
Teguh Wicaksono

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-
Banjari

Banjarmasin, Kalimantan Selatan Indonesia 17.31.0105

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-
Banjari

Banjarmasin, Kalimantan Selatan Indonesia 060 407 234

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-
Banjari

Banjarmasin, Kalimantan Selatan Indonesia 061 510 801

Email : mega.bjm999@gmail.com

Tlp : 0822 5291 1997

ABSTRAK

Mega 17.31.0105. “Analisis Strategi Pemasaran Online Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Kue HD Cake Kota Banjarbaru”. Pembimbing I Syahrani, Pembimbing II Teguh Wicaksono

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran secara online yang dilakukan oleh kue Toko kue HD Cake Banjarbaru dapat meningkatkan penjualan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian secara langsung ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah. Sedangkan sumber data yang di gunakan yaitu data primer dan data sekunder, kemudian untuk teknik pengumpulan data penulis menggunakan metode: Observasi, wawancara dan dokumentasi dan Teknik Analisis Data, Menganalisis data di lapangan, Menganalisis data yang telah terkumpul atau data yang baru diperoleh Setelah proses pengumpulan data selesai, maka peneliti membuat laporan penelitian dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif.

Dari hasil penelitian banyak pengaruh penjualan produk kue melalui online shop, dari persaingan produk, kualitas rasa, hingga harga yang murah dan pengiriman yang cepat, itu yang membuat konsumen tertarik untuk produk kue. HD Cake Kota Banjarbaru.

Kata Kunci : Analisis, Strategi Pemasaran, *Online Shop*, dan Penjualan

ABSTRACT

Mega 17.31.0105. Management Study Program, Faculty of Economics, The Islamic University of Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad Al-Banjari, under the guidance of Mr. Syahrani, SE, MM and Mr. Teguh Wicaksono, S.Kom, MM with the title "Online Marketing Strategy Analysis in an Effort to Increase Sales of HD Cake Cakes in Banjarbaru City".

This study aims to find out how the online marketing strategies should be implemented in increasing sales at the Banjarbaru HD Cake home industry.

This research is a field research, which is research directly into the field to make observations about a phenomenon in a natural state. While the data sources used are primary data and secondary data, then for data collection techniques the author uses the methods: Observation, interviews and documentation and Data Analysis Techniques, Analyzing data in the field, Analyzing data that has been collected or data that has just been obtained After the collection process the data is complete, then the researcher makes a research report using descriptive qualitative methods.

From the results of the research, there are many effects of selling cake products through online shops, from product competition, taste quality, to low prices and fast delivery, that is what makes consumers interested in cake products. Toko kue HD Cake Banjarbaru City.

The advice that the author can give is to increase sales through prices and promotions. home industry cake Toko kue HD Cake Banjarbaru is expected to be able to adapt to the conditions of today's society, in setting prices so that sales will increase again and it is hoped that promotional activities will be carried out more often so that it can be more easily known by the public so that sales can increase.

Keywords: Analysis, Marketing Strategy, Online Shop, and Sales

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Penjualan adalah jumlah yang diinginkan oleh perusahaan setiap melakukan penjualan agar sesuai dengan target penjualan yang diharapkan oleh perusahaan. Meningkatkan penjualan adalah tujuan yang utama di dalam suatu perusahaan, disamping itu perusahaan juga ingin berkembang. Hasil kerja dalam penjualan diukur dengan jumlah penjualan yang dihasilkan bukan dari

laba pemasaran, penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi –transaksi tersebut.

Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru merupakan salah satu usaha kecil menengah dengan bidang usaha membuat roti standar dengan segmen pasar kalangan menengah kebawah, yaitu ditunjukkan dengan harga penjualan roti yang cukup murah. Usaha bisnis dengan modal

yang tidak terlalu banyak menjadi idaman pada saat ini termasuk pembuatan produk roti seperti Cake ataupun roti kemasan sehingga bisnis ini memiliki kompetitor yang semakin banyak dan menjamur di berbagai daerah khususnya dilingkungan Banjarbaru dan sekitarnya.

Potensi pasar yang cukup besar dan menggiurkan menjadi alasan pebisnis dengan modal yang kuat mulai melirik pasar menengah kebawah seperti Jordan Bakery dengan pabriknya yang besar, tenaga kerja yang cukup banyak didukung dengan tenaga pemasaran yang potensial serta mobilisasi produk yang baik semakin mengancam keberadaan Kue HD Cake Banjarbaru. Pabrik kelas menengah seperti ZB dan Sariwangi turut serta menambah daftar pesaing Kue HD Cake Banjarbaru.

Selama ini Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, untuk menjangkau promosi yang lebih gencar melalui radio atau media lainnya belum dilakukan mengingat promosi seperti ini membutuhkan biaya yang cukup banyak. Roti AE Banjarbaru lebih mengandalkan penjualan pada pelanggan lama,

meskipun pelanggan yang memiliki toko dengan lokasi yang cukup strategis atau toko yang besar, tentunya menjual pula roti produk dari kompetitor. Jika dilihat dari data penjualan Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru dari bulan Januari – Mei 2021 tidak mengalami pertumbuhan yang cukup berarti.

Harapan terbesar saat ini Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru terletak pada pelanggan lama dengan lokasi yang cukup jauh atau terpencil yang sekiranya kompetitor belum begitu gencar memasuki pangsa pasar tersebut, oleh sebab itu Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru ingin mencoba menggunakan media online sebagai sarana pemasarannya untuk meningkatkan penjualan. Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Strategi Pemasaran Online Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Kue HD Cake Kota Banjarbaru”

Perumusan Masalah

Perumuskan permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini pada usaha *Online shop* Home industri kue Toko kue HD Cake Banjarbaru sebagai

berikut: Apakah strategi pemasaran secara online yang dilakukan oleh kue Toko kue HD Cake Banjarbaru dapat meningkatkan penjualan?

Tujuan Penelitian Penelitian

Untuk mengetahui strategi pemasaran secara online yang dilakukan oleh kue Toko kue HD Cake Banjarbaru dapat meningkatkan penjualan

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Tempat penelitian Home industri kue HD Cake berlokasi di Jl.Golf Komplek Wengga Jaya VI Blok C, No 537, Kelurahan Landasan Ulin Utara, Kecamatan Liang Anggang, Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Tujuannya adalah menentukan apakah generalisasi-generalisasi prediktif dari teori tertentu yang diselidiki kebenarannya. Jadi yang dimaksud penelitian kuantitatif adalah pengolahan data yang didapatkan saat penelitian diolah dengan menggunakan narasi dari hasil penelitian

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan berpedoman pada data yang diperoleh

dari *field research* (penelitian lapangan) dari data yang telah terkumpul penulis mencoba menelaahnya dengan menggunakan dasar teori sehingga diperoleh suatu kesimpulan yang kemudian dituangkan / dibuat ke dalam penulisan skripsi ini.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi sebuah bisnis, strategi pemasaran yang tepat akan mendukung kesuksesan pada suatu bisnis. Strategi pemasaran perlu dikembangkan dengan cara yang efektif dan efisien sehingga bisnis dapat mencapai target pasar yang dituju. Analisis dan pembahasan yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah Hasil penelitian Analisis Strategi Pemasaran Online Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Kue HD Cake Kota Banjarbaru.

Pemasaran online mencakup pengelolaan berbagai bentuk kehadiran secara online, seperti persaingan, harga, pelanggan yang tidak bertanggungjawab serta pengiriman. Adapun beberapa faktor tersebut memengaruhi penjualan kue cake sebagai berikut:

1. Persaingan

Strategi Bersaing Generik Toko Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk menyediakan nilai kepada para pelanggan dan mendapatkan keunggulan kompetitif dengan mengeksploitasi kompetensi-kompetensi inti dari pasar produk individual dan spesifik. Dengan kata lain strategi bersaing generik merupakan aktivitas-aktivitas perusahaan yang mampu menciptakan keunggulan yang berbeda dari para pesaingnya

2. Harga

Dalam penjualan kue ulang tahun, kue pengantin, kue kering, aneka cemilan dan kue basah home industri kue Toko kue HD Cake Banjarbaru menjual berbagai jenis kue dengan harga yang murah, harga *case handphone* yang dijual mulai harga Rp.35.000 sampai Rp.500.000, dengan harga yang terjangkau sudah bisa mendapatkan kue yang berkualitas dan *modern*.

3. Pelanggan yang tidak bertanggungjawab

Customer yang selalu menghilang saat barang akan dikirim, pada saat diberi kabar kue tersebut sudah datang,

customer selalu memberi alasan macam-macam, dari alasan tersebut ditunggu selalu satuminggu setelah itu *customer* akan memblokir kontak admin dan membatalkan pesannya.

4. Pengiriman

Pengiriman melalui ekspedisi sampai saat ini tidak pernah terlambat pada pengantaran barang home industri kue HD Cake banjarbaru, saat ekspedisi menjanjikan barang datang satu minggu, pasti datangnya tidak lambat. Pada saat menjelang lebaran, terlambat datang barangnya satu hari dari yang ekspedisi janjikan

Pembahasan

Strategi Bersaing Generik Toko Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk menyediakan nilai kepada para pelanggan dan mendapatkan keunggulan kompetitif dengan mengeksploitasi kompetensi-kompetensi inti dari pasar produk individual dan spesifik. Dengan kata lain strategi bersaing generik merupakan aktivitas-aktivitas perusahaan yang mampu menciptakan keunggulan yang berbeda dari para pesaingnya.

Distribusi merupakan kegiatan menyalurkan barang dari produsen

hingga ke konsumen. Kegiatan penyaluran barang tersebut bisa secara langsung ketangan konsumen ataupun melalui bantuan pihak lainnya. Kegiatan penyaluran barang sebisa mungkin harus lancar, hal tersebut guna menjamin ketersediaan barang dipasaran. Hal tersebut juga guna menunjang perputaran proses produksi agar tidak terganggu.

Toko kue Toko kue HD Cake Banjarbaru merupakan salah satu pelaku usaha yang menerapkan pendistribusian barang secara langsung kepada konsumen akhir dan juga melalui bantuan pihak lainnya. Konsumen Toko kue Toko kue HD Cake Banjarbaru terbagi menjadi dua, konsumen akhir dan konsumen yang membeli barang untuk dijual kembali.

Layanan jasa *Paid promote* dan *Endorse* merupakan akun-akun instagram yang mempunyai pengikut (*followers*) yang banyak, seperti akun milik *selebgram* dan *blogger*. Akun tersebut harus terpercaya dan memiliki pengikut yang asli, memasarkan jasa tersebut berbayar perhari atau satu kali tampil diakun *instagram selebgram* tersebut. Dengan cara ini juga menjadi salah satu cara home industri kue Toko kue HD Cake Banjarbaru diketahui oleh *customer*

Dengan menggunakan iklan untuk mempromosikan usaha kue HD cake

adalah melakukan *targeting* sesuai dengan produk yang jual, sehingga biaya yang keluar akan sebanding dengan hasil yang didapatkan.

Dengan pemasaran sistem reseller, produk kue HD cake akan memiliki jangkauan pasar yang lebih luas dan biaya yang lebih murah.

Dengan menggunakan email marketing, pemilik usaha kue HD cake bisa mengirimkan info tentang produk baru, promo-promo menarik, dan beberapa info penting lainnya.

Kesimpulan

Untuk mengetahui strategi pemasaran secara online yang dilakukan oleh Toko kue Toko kue HD Cake Banjarbaru dapat meningkatkan penjualan dilakukan penelitian dengan hasil penelitian : Para pengguna internet memproses informasi terutama sampai pada tingkatan kedua yakni tahap perhatian terhadap iklan yang diperolehnya. Hal ini sesuai dengan proses keputusan pembelian yang juga hanya sampai pada tahap perhatian pengguna internet terhadap iklan yang diperolehnya dengan melakukan klik atas iklan tersebut untuk mendapatkan informasi lebih lanjut sehingga konsumen bisa melakukan keputusan pembelian.

Strategi Bersaing Generik Toko Kue Toko kue HD Cake Banjarbaru adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk menyediakan nilai kepada para pelanggan dan mendapatkan keunggulan kompetitif dengan mengeksplorasi kompetensi-kompetensi inti dari pasar produk

Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan tentang analisis strategi pemasaran *online* dalam upaya meningkatkan penjualan kue HD cake kota banjarbaru di atas, maka saran dari peneliti adalah sebagai berikut:

1. Lebih meningkatkan penjualan melalui harga dan promosi. Home industri kue Toko kue HD Cake Banjarbaru diharapkan dapat menyesuaikan dengan kondisi masyarakat saat ini, dalam menetapkan harga agar penjualannya semakin meningkat lagi dan diharapkan semakin sering lagi melakukan kegiatan promosi agar dapat lebih mudah di ketahui oleh masyarakat sehingga penjualan dapat semakin meningkat.
2. Menerapkan suatu kebijakan yang lebih agresif dalam memasarkan

produk dengan cara meningkatkan unsur promosi secara maksimal untuk memperluas daerah pemasaran.

3. Mempertahankan dan meningkatkan mutu produk agar home industri kue Toko kue HD Cake Banjarbaru tetap mendapat kepercayaan konsumen.
4. Bagi pemilik online Shop lebih kreatif dan inovatif dalam menjalankan bisnis online agar mampu menarik lebih banyak customer baru untuk meningkatkan motivasi belanja online, sebab konsep *e-commerce* atau perdagangan elektronik lewat internet ini menjadi pusat perhatian banyak orang yang memberikan kemudahan sistem berbelanja.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, 2009, *Prosedur penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipta, Jakarta
- Handoko, T. Hani. 2011. *Manajemen Personalia & Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFYogyakarta
- Jogiyanto, 2007. *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*, ANDI, Yogyakarta.
- Kotler, Phillip. 2013. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1 dan 2. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta
- Romli, Asep Syamsul M. 2012. *Jurnalistik Online : Panduan*

Praktis Mengelola Media Online.
Bandung : Nuansa Cendikia