

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Berdirinya Alif Computer

Alif computer adalah sebuah usaha yang bergerak khusus di bidang jasa yang melayani para konsumennya mulai dari printing, foto copy, scanner, penjilidan laminating dan lain-lain. alif computer ini didirikan oleh bapak Abdullah yang bertindak langsung sebagai pemilik usaha.

Usaha printing yang di dirikan oleh bapak abdullah ini didirikan pada pertengahan bulan Mei tahun 2015, untuk memulai usaha ini bapak abdullah menghabiskan dana sebesar Tiga Puluh Juta Rupiah, yang digunakan untuk, Mulai dari menyewa tempat, membeli alat-alat printing pasang kilometer listrik, dan keperluan lainnya. Pada saat itu bapak abdullah hanya menyediakan empat unit komputer dan printer.

Bapak Abdulllah mendirikan usaha ini berangkat dari nol, dengan tujuan untuk memperbaiki dan membantu perekonomian keluarga, bapak abdullah memilih usaha ini karena beliau sudah memiliki basic atau dasar kemampuan di bidang komputer, dan juga usaha bapak abdullah ini menjadi sebuah kebutuhan sehari-hari khususnya bagi para mahasiswa. Dan kenapa ushanya dinamakan alif komputer oleh bapak abdullah karena alif itu mengambil dari huruf hijaiyah yang tegak berdiri, artinya ketika alif komputer dalam keadaan apapun usaha ini akan tetap tegak dan tetap berdiri.

Pada awal-awal dioperasikannya alif computer ini bapak abdullah belum menggunakan pekerja atau karyawan, alasan mengapa bapak abdullah tidak memasang karyawan yaitu bapak abdullah tidak mudah percaya dengan orang lain. Bapak abdullah turun langsung untuk menjalankan usahanya yang bergerak dibidang jasa ini. Namun seiring berjalannya waktu konsumen semakin nambah dari hari ke hari akhirnya setelah beberpa bulan kemudian bapak abdullah ini merekrut satu orang karyawan dan karena alif komputer konsumen terus meningkat saat ini memimiliki dua karyawan, yang kerjanya itu shif-shifan yaitu ada yang jaga siang dan ada yang jaga malam karena alif computer ini dibuka dari pagi jam tujuh sampai dengan jam sembilan malam. Pada tahun 2018 pemilik usaha menambah unit komputer, yang awalnya hanya lima unit sekarang menjadi delapan unit komputer yang bisa dipakai oleh para konsumen atau pelanggan.

Usaha printing yang ditekuni oleh bapak Abduulaah ini secara bertahap terus berkembang dari mulut kemulut yang mengakibatkan terus bertambahnya konsumen atau pelanggan yang membutuhkan jasa dari Alif Computer dan Foto Copy, sehingga usaha alif computer dan foto copy semakin berkembang hingga saat ini. Pelanggan alif computer dan foto copy terdiri dari semua kalangan, mulai dari anak sekolah dasar, sekolah menengah pertama, sekolah menengah atas, mahasiswa bahkan sampai karyawan yang menggunakan jasa dari alif computer dan foto copy.

Alif computer dan foto copy ini beralamat di jalan raya panglegur km. 4 pamekasan tepatnya lima puluh meter di sebelah utara pintu keluar kampus IAIN Madura. Lokasi ini berada pada wilayah yang sangat strategis dalam menjalankan

usaha printing, karena lokasi ini dekat dengan kampus dan kantor – kantor dan berada tepat di piggir jalan. Sehingga mudah dijumpai oleh kalangan masyarakat.

Usaha alif computer ini menggunakan struktur organisasi yang berbentuk fungsional, dimana perusahaan merahkan wewenang atas pelaksanaan tugas dari setiap fungsi-fungsi diberikan sepenuhnya kepada orang yang bertanggung jawab atas fungsi tersebut.

2. Struktur Organisasi Alif computer

Organisasi adalah kumpulan dari banyak orang yang bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan. Agar perusahaan dapat berjalan dengan baik, salah satunya diperlukan suatu struktur organisasi yang bisa menjadi pedoman kerja bagi semua pekerja yang terlibat dalam pecapaian tujuan perusahaan, termasuk alif computer dan foto copy memerlukan struktur organisasi yang baik untuk mempermudah pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan sistematis. Jadi dengan struktur organisasi akan menjadi jelas letak dari tanggung jawab masing – masing. Pembagian tugas di alif computer dan foto copy adalah sebagai berikut:

a. Pemilik

- 1) Memimpin seluruh kegiatan yang berkaitan dengan alif computer dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan
- 2) Menetapkan kebijakan-kebijakan untuk kebaikan dan kemajuan allif komputer.
- 3) Mengambil keputusan-keputusan penting dalam segala bidang aktivitas.
- 4) Memberikan arahan ke semua karyawan untuk kemajuan usaha alif computer

- 5) Memberi pedoman umum yang dipakai dalam susunan perusahaan baik dalam jangka pendek dan jangka panjang.

b. Karyawan

- 1) Memberikan pelayanan yang baik terhadap semua konsumen yang menggunakan jasa alif computer.
- 2) Menawarkan semua produk alif computer ke semua konsumen atau masyarakat.
- 3) Menjaga kebersihan tempat demi kenyamanan konsumen yang menggunakan jasa alif komputer.
- 4) Memebrikan saran dan kritikan yang membangun terhadap Alif computer

3. Visi dan Misi

Setiap usaha bisnis pasti mempunyai visi dan misi untuk mencapai tujuan awal perusahaan. Berikut visi dan misi dalam menjalankan usaha alif computer dan foto copy di jalan raya panglegur km. 04 pamekasan,

a. Visi

Selalu berupaya menjadi printing yang terpecaya, handal dan berdaya saing tinggi dalam memberikan pelayanan yang prima, serta dapat memenuhi permintaan pelanggan dan senantiasa bertanggung jawab.

b. Misi

- 1) Menjaga dan meningkatkan pelayanan, kenyamanan serta kepuasan konsumen.
- 2) Selalu menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan pelanggan atau konsumen.

3) Selalu meningkatkan kemampuan perusahaan baik secara teknik percetakan maupun manajemen perusahaan.

4) Selalu mengikuti perkembangan teknologi terkini pada bidang percetakan.

4. Produk Alif Computer

Ada beberapa produk yang ditawarkan oleh alif computer kepada para konsumennya, diantaranya sebagai berikut :

a. Printing

Printing adalah proses massal yang dilakukan sebuah industri untuk menciptakan tulisan serta gambar diatas kertas dengan menggunakan tinta.

b. Scanner

Scanner adalah sebuah alat pemindai salah satu input pada komputer yang merupakan suatu alat yang berfungsi untuk menduplikat objek layaknya sebuah mesin foto copy ke dalam bentuk digital.

c. Foto Copy

Foto Copy merupakan sebuah alat teknologi yang berfungsi untuk membuat salinan ke atas kertas dadokumen, buku, maupun sumber lain dengan menggunakan energi listrik statis untuk meggadakan naskah atau dokumen.

d. Laminating

Laminating adalah proses membungkus atau melapisi dokumen menggunakan alat dan plastik khusus, plastik laminating ini sifatnya lengket pada dokumennya.

e. Penjilidan dan Sampul

Penjilidan adalah proses menyatukan rangkaian kertas-kertas secara berurutan kedalam bentuk buku. Sedangkan sampul adalah proses-proses membungkus dokumen.

B. Paparan Data

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dalam bab ini peneliti akan menyajikan dan menjelaskan hasil penelitian baik yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi (pengamatan) dan dokumentasi. Adapun data yang peneliti kumpulkan dilangan tidak lepas dari fokus penelitian dan tujuan penelitian itu sendiri. Sesuai dengan judul skripsi yang peneliti susun yaitu Strategi Pemasaran Alif Computer dalam meningkatkan daya Tarik Konsumen di Jl. Raya Panglegur km 04 Pamekasan. Maka laporan ini peneliti memaparkan data sesuai dengan fokus penelitian sebagai berikut:

Setiap usaha atau perusahaan pasti tidak lepas dari yang namanya strategi pemasaran. Upaya para pemasar perusahaan identik dengan strategi pemasaran yang dijalankan oleh setiap usaha. Begitupun juga yang terjadi pada alif computer dan foto copy punya bapak abdullah yang menjadi penelitian ini.

Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai strategi pemasaran yang diterapkan pada Alif Computer dan Foto Copy peneliti secara langsung menayakan kepada pemilik perusahaan tersebut, seperti yang dipaparkan oleh pemilik perusahaan yaitu bapak Abdullah:

“Usaha printing ini saya didrikan pada pertengahan bulan mei tahun 2015, dan alhamdulillah sampai sekarang usaha yang saya tekuni tambah berkembang, alasan saya mendirikan usaha ini yaitu untuk menambah penghasilan dan meperbaiki ekonomi keluarga, strategi pemasaran itu sangat penting untuk kemajuan suatu usaha termasuk usaha yang saya jalani

saat ini, untuk strategi yang saya terapkan pada alif computer yaitu dengan sistem door-to-door, artinya menjalankan atau membagikan brosur ke kampus – kampus seperti unira, uim, aifa, dan akper. Saya menyuruh orang khusus untuk membagikan brosur-brosur tersebut, karena dengan menggunakan cara ini informasi mengenai alif computer bisa langsung sampai pada konsumen atau masyarakat. Jadi di setiap kampus-kampus itu ada orang yang bertugas membagikan brosur-brosur. Selain ke kampus kita juga membagikan brosur di jalan yaitu dengan cara menyodorkan brosur ke pengendara-pengendara umum, kita biasanya tempat dulu membagikan di arek lancor, di lampu merah. Kita itu membagikan brosur-brosur ke kampus dilakukan setiap satu bulan sekali. Kemudian juga saya menyuruh karyawan saya untuk memperkenalkan produk kita ke konsumen yang datang ke tempat kita. Selain offline kita juga memperkenalkan produk kita dengan cara online, dikarenakan jaman sekarang ini masyarakat sudah mempunyai akun media sosial semua oleh karena biar kita tidak ketinggalan zaman kita juga bergerak di media sosial, cara online ini kita hanya menggunakan aplikasi facebook dan whatsapp. Untuk online ini selain saya yang memposting ke media sosial saya juga menyuruh karyawan-karyawan saya untuk mempostingnya di sosial media,”¹

Menurut pemilik alif computer dan foto copy Bapak Abdullah strategi pemasaran untuk suatu usaha itu sangat penting dikarenakan strategi pemasaran merupakan salah satu yang terpenting untuk mencapai suatu tujuan dan berkembangnya suatu usaha. Dalam strategi pemasaran alif computer menggunakan dua cara yaitu offline dan online, untuk strategi pemasaran offline bapak abdullah menggunakan media brosur yang dibagikan di kampus – kampus dan di jalan raya. Sedangkan untuk strategi pemasaran yang dilakukan secara online menggunakan aplikasi facebook dan whatsapp.

Dari pernyataan Bapak Abdullah diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran alif computer dan foto copy menggunakan dua cara yaitu offline dan online. Untuk cara offline menggunakan media brosur – brosur, sedangkan online menggunakan aplikasi facebook dan whatsapp. dan diperkuat dengan pernyataan dari karyawan Alif computer dan Foto Copy saudara Sipul:

¹ Abdullah, Pemilik Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung, (4 Maret 2021)

“Mengenai strategi pemasaran pada alif computer ini Bapak Abdullah menyuruh kepada saya dan karyawan yang lain untuk memperkenalkan produknya kepada konsumen yang datang ke sini, selain dari pada itu tugas saya sebagai karyawan memberikan pelayanan sebaik mungkin kesemua konsumen tanpa membeda-bedakan para konsumen, mengapa kita menggunakan cara ini, karena kadang di tempat lain itu ada pelanggan baru yang diacuhkan sehingga mereka merasa kesal dan pastinya mereka tidak ada kemauan lagi untuk menggunakan jasanya, oleh karena itu dengan cara seperti ini konsumen akan merasa nyaman dan berminat kembali untuk menggunakan jasa alif computer kembali.”²

Menurut penjelasan dari karyawan alif computer saudara sipul strategi untuk meningkatkan daya tarik konsumen, yaitu dengan mengutamakan pelayanan sebaik mungkin tanpa membeda-bedakan semua konsumen. Karena dengan cara tersebut mereka (konsumen) merasa nyaman, dan dihargai sehingga mereka tertarik untuk menggunakan kembali jasa dari alif computer dan foto copy.

Untuk lebih lanjut dipaparkan oleh karyawan alif computer selanjutnya saudara Muddin:

“Untuk meningkatkan daya tarik konsumen disini, yang saya ketahui disini memasang harga yang sanagat murah di bandingkan printing yang lain. Untuk masalah harga disini kalau misalkan memakai kertas rental harganya sebesar seratus tujuh puluh lima rupiah perlembar, sedangkan kalau misalnya bawa kertas sendiri kita memasang harga lima puluh rupiah. Kalau mau mengeprint disini konsumen itu diperbolehkan untuk membawa kertas sendiri, jadi dengan begitu konsumen akan lebih tertarik untuk menggunakan jasa disini, karena khususnya para mahasiswa itu apalagi yang ngekos pastinya mencari tempat printing yang paling murah”³

Menurut penjelasan dari karyawan alif computer saudara Muddin, untuk meningkatkan daya tarik konsumen alif computer memasang harga yang lebih murah dari pada tempat printing yang lain dan juga di tempat alif computer memperbolehkan pelanggannya membawa kertas sendiri

² Mohammad Sipul, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (4 Maret 2021)

³ Muddin, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan minat atau daya tarik konsumen pada alif computer mengutamakan pelayanan yang sangat baik kepada semua konsumen tanpa membeda – bedakan pelanggan yang satu dengan yang lain. Kemudian juga alif computer memasang harga dibawah rata – rata, maksudnya alif computer memasang harga yang lebih murah dari pada tempat printing yang lain.

Dibutuhkan strategi pemasaran yang mempuni agar konsumen mengetahui dan mengenali produk atau jasa yang kita tawarkan. Tanpa memiliki strategi pemasaran yang bagus tentunya akan sulit mengembangkan bisnis dengan maksimal, bahkan resiko kalah saing dengan pengusaha lain sangat mungkin terjadi jika tidak memiliki strategi pemasaran yang baik.

Hal lebih lanjut di sampaikan oleh pelanggan setia alif computer saudara Amrullah:

“Saya menggunakan jasa alif computer ini sejak saya masuk kuliah di Iain Madura, mengapa saya menggunakan jasa alif computer, yang pertama murah, murah sekali karena yang saya cari itu yang murah, yang kedua yaitu terjangkau, enak dan pelayanannya sangat ramah. Itu alasan saya mengapa saya menjadi konsumen dari alif computer.”⁴

Menurut sandara Amrullah pelanggan dari alif computer, alif computer memasang harga murah sekali dibandingkan di tempat lain selain murah disana juga pelayanannya sangat ramah. Sehingga membuat pelanggan tertarik atau ada minat kembali untuk menggunakan jasa dari alif computer.

Mengenai minat konsumen juga di sampaikan oleh pelanggan dari alif computer selanjutnya saudara Abdul Munif:

“Awal-awal saya dari semester satu dan dua nyobak keliling – keliling di sekitar kampus dan ternyata dikasih tau sama teman – teman bahwa sanya

⁴ Amrullah, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (6 Maret 2021)

pelayanan dari alif computer itu sangat baik, bagus, dan nyaman untuk pelanggan. Disana juga selain dari segi pelayanannya alif computer itu menjaga kebersihan tempat sehingga membuat saya nyaman untuk ngeprint disana.⁵

Dari pernyataan pelanggan alif computer saudara munif , alif computer selain memberikan pelayanan yang sangat baik terhadap pelanggannya. Alif computer juga menjaga kebersihan tempat alif computer, sehingga membuat pelanggan merasa nyaman untuk ngeprint disana.

Dari beberapa pernyataan diatas, peneliti dapat mengetahui dengan jelas kondisi dilapangan terkait strategi pemasaran Alif Computer dan Foto Copy dalam meningkatkan daya tarik konsumen, yang disampaikan mulai dari pemilik alif computer, karyawan alif computer hingga pelanggan dari alif computer. Dapat disimpulkan bahwa pemasaran alif computer menggunakan pemasaran secara offline dan online, untuk pemasaran offline menggunakan brosur yang kemudian di bagikan ke kampus-kampus dan dijalan, sedangkan untuk pemasaran yang online menggunakan aplikasi whatsapp dan facebook. Kemudian untuk meningkatkan daya tarik konsumen alif computer mengutamakan pelayanan yang sangat baik tanpa membeda-bedakan pelanggan, dan juga memasang harga lebih murah di bandingkan ditempat lain dan mengutamakan kenyamanan pelanggan dengan cara menjaga kebersihan tempat pada alif computer.

Diperkuat dengan adanya hasil observasi peneliti lakukan bahwasanya, alif computer untuk meningkatkan daya tarik konsumen yaitu dengan cara memasang harga lebih murah dibandingkan dengan tempat lain, hal tersebut dibuktikan dengan adanya brosur-brosur harga yang ditempelkan di tembok tempat usaha alif computer.

⁵ Abdul Munif, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (6 Maret 2021)

Selain dari segi strategi pemasarannya, peneliti juga menanyakan tentang masalah lokasi-tempat, promosi, harga dan. Yang akan dipaparkan sebagai berikut:

Mengenai masalah tempat yang digunakan alif computer, peneliti menanyakan ke beberapa pihak, seperti yang dipaparkan oleh pemilik alif computer, bapak Abdullah:

“mengenai tempat yang saya gunakan saat ini masih ngontrak, yang tiap tahunnya itu 7.000.000 rupiah, untuk masalah tempat yang saya gunakan saat ini masih kurang, kurang dalam artian, kurang luas, mengapa memilih tempat disini atau ngontrak disini karena tempat berada dilokasi yang sangat strategis, disini tepat dipinggir jalan selain itu juga dekat dengan kampus dan kantor dengan begitu para konsumen akan lebih mudah menjangkau lokasi atau tempat yang kami gunakan”⁶

Hal yang sama juga disampaikan oleh karyawan alif computer saudara mohammad Muddin:

“Tempat yang digunakan cukup luaslah, cukup untuk para pelanggan untuk menggunakan jasa disini, tempat nya disini juga nyaman karena dekat dengan kampus, jadi para mahasiswa-mahasiswa akan sering kesini walaupun dilampus pasti juga ada print out tapi tidak menutup kemungkinan konsumen lari kesini karena disini pasang harga yang lebih murah”⁷

Selanjutnya disampaikan oleh karyawan alif computer selanjutnya, saudara sipul:

“Tempat yang digunakan disini bagus, nyaman buat pelanggan yang menggunakan jasa disini, selain itu juga lokasi disini sangatalah strategis mudah dijangkau oleh para konsumen.”⁸

Selain pemilik dan karyawan, peneliti juga mewawancarai beberapa konsumen, seperti yang dipaparkan oleh pelanggan pertama saudara abdul munif:

“Tempat yang digunakan alif computer bagus, nyaman, tapi agak panas ketika pas lagi banyak konsumen, jadi saya minta ke pemilik alif computer

⁶ Abdullah, pemilik Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (4 Maret 2021)

⁷ Muhammad Muddin, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

⁸ Sipul, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

untuk memasang kipas disana biar konsumen lebih merasa nyaman untuk ngeprint disana.”⁹

Selanjutnya konsumen yang kedua saudara Nurul Hidayah:

“Lokasi yang digunakan disana strategis sekali, mudah dijangkau oleh masyarakat, tempat yang digunakan sudah lumayan nyaman buat para konsumennya. Tempatnya disana juga bersih dan juga rapi”¹⁰

Selanjutnya dipaparkan oleh konsumen selanjutnya, saudara Amrullah:

“Tempat disana bersih sehingga saya merasa nyaman menggunakan jasa disana, tapi tempat disana masih agak sempit jadi ketika pelanggan sedang banyak-banyaknya banyak konsumen yang berdiri karena minimnya tempat duduk dan untuk lokasinya sangat strategis mudah dijangkau”¹¹

Hal yang sama juga dipaparkan oleh saudara Taufik Kurnia Rohim:

“lokasinya mudah dijangkau oleh para pelanggan karena lokasinya berada pas dipinggir jalan. Kemudian tempatnya bersih, rapi, tapi disana mianim tempat duduk, tapi lumayanlah tempatnya buat konsumen atau pelanggan”¹²

Dari beberapa pernyataan diatas, peneliti dapat menyimpulkan tempat dan lokasi yang digunakan oleh alif computer sangat strategis, berada tepat dipinggir jalan, dekat dengan kampus, kantor dan mudah dijangkau oleh semua masyarakat. Kemudian tempat yang digunakan alif computer masih kurang luas, agak terasa panas ketika banyak konsumen yang kesana, kurang luasnya tempat parkir.

Hal ini juga diperkuat dengan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwasanya, tempat yang digunakan oleh alif compuer memang nyaman dan bersih, karena setiap hari karyawan sebelum memulai operasi terlebih dahulu dibersihkan dan dirapikan, sedangkang untuk lokasi memang benar adanya bahwasanya lokasi alif computer berada ditempat yang strategis, mudah dijangkau karena berada tepat dipinggir jalan.

⁹ Abdul Munif, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹⁰ Nurul Hidayah, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹¹ Amrullah, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹² Taufik Kurnia Rohim, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

Selanjutnya Mengenai promosi, peneliti juga langsung menanyakan ke beberapa pihak. Seperti yang dipaparkan oleh pemilik, Bapak Abdullah:

“Untuk promosi disini jarang diberikan para pelanggan, Cuma ketika ada konsumen yang ngeprint agak banyak maka akan diberikan potongan, disini jarang kasih diskon karena disini sudah memasang harga yang sangat murah jadi kami jarang memberikan atau mengadakan promosi-promosi ke para pelanggan.”¹³

Selanjutnya disampaikan oleh karyawan alif computer saudara Mohammad Mudiin:

“Selama saya kerja disini gak pernah ngadain promosi-promosi ke orang-orang (konsumen). Disini Cuma memberikan potongan harga ke konsumen yang menggunakan jasa lumayan banyak”¹⁴

Hal yang sama juga disampaikan oleh karyawan selanjutnya saudara Sipul:

“Untuk hal promosi – promosi barang atau jasa disini gak ada selama saya kerja disini Cuma memberikan potongan harga buat pelanggan yang sudah lama menggunakan jasa kami dan buat pelanggan yang ngeprint banyak”¹⁵

Ada konsumen juga yang memaparkan mengenai promosi pada alif computer, yang disampaikan oleh saudara Amrullah:

“Kalau promosi disana kayaknya tidak ada, soalnya saya sering kesana tapi saya gak pernah ketemu yang namanya promosi”

Dipaparkan oleh konsumen selanjutnya saudara Abdul Munif:

“Disana tidak ada promosi-promosi yang diberikan kepada saya atau ke konsumen yang lain, Cuma saya pernah dapat potongan harga, kemarin saya ngeprint disana dapat potongan harga sebesar 2000 rupiah soalnya saya ngeprint skripsi disana”¹⁶

Selanjutnya dipaparkan oleh konsumen saudara Nurul Hidayah:

¹³ Abdullah, Pemilik Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹⁴ Mohammad Muddin, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹⁵ Sipul, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹⁶ Abdul Munif, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

“Promosi di alif komputer kayaknya gak pernah diberikan ke konsumen, mengenai hal tersebut saya gak tau kenapa, tapi setau saya emang tidak pernah ada promosi disan”¹⁷

Dari beberapa paparan diatas peneliti menyimpulkan bahwa alif computer sampai saat ini tidak pernah memberikan promosi – promosi ke para pelanggannya atau konsumennya, tetapi alif computer memberikan potongan harga ke konsumennya yang menggunakan jasa alif computer yang cukup lama dan mengeprint agak banyak.

Hal ini juga diperkuat dengan hasil observasi yang peneliti lakukan, bahwa sanya setelah peneliti melakukan observasi beberapa hari, alif computer sampai saat ini memang belum memberikan atau mengadakan promosi ke para pelanggannya. Tetapi alif computer memberikan potongan kepada konsumen pada saat konsumen tersebut print out lumayan banyak.

Sedangkan untuk Mengenai masalah harga peneliti juga menanyakan langsung ke pemilik alif computer, bapak abdullah:

“Disini kalau masalah harga jangan khawatir, soalnya saya pasang harga disini sangat murah yaitu sebesar 50 rupiah kalau ngeprint pakai kertas sendiri (konsumen) dan 175 rupiah kalau ngeprin paakai kertas disini. Jadi disini sudah sangat murah apabila dibandingkan dengan tempat-tempat lainnya”¹⁸

Hal tersebut juga disampaikan oleh karyawan alif computer saudara mohammad Muddin:

“Harga disini sangat murah sekali sehingga banyak mahasiswa yang datang kesini. Harga kalau ngeprint 50 kertas sendri, 175 kartas sini”¹⁹

Hal yang sama juga disampaikan oleh konsumen alif computer, saudara Abdul Munif:

¹⁷ Nurul Hidayah, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹⁸ Abdullah, Pemilik Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

¹⁹ Mohammad Muddin, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

“Untuk harga disana sangat cocok buat saya sebagai seorang mahasiswa, karena disana sangat murah kalau ngeprint disana, saya pernah ngeprin prosal disana sebanya kurang lebih empat puluh lima lembar dan saya dikena biaya delapan ribu rupiah, jadi disana sangat murah bagi saya.”²⁰

Jadi dapat disimpulkan dari beberapa pernyataan diatas bahwa pada alif computer memasang harga begitu murah. Yaitu kalau ngeprint menggunakan kertas kita sendiri mendapat harga yang lebih murah yaitu 50 rupiah perlembar dan kalau ngeprint pakai kertas dari sana akan mendapat harga sebesar 175 rupiah.

Diperkuat dengan adanya hasil observasi yang peneliti lakukan, bahwa sanya alif computer memang memasang harga lebih murah jika dibandingkan dengan tempat lainnya hal tersebut semata-mata untuk meningkatkan daya tarik konsumen.

Mengenai implementasi strategi pemasaran alif computer dan foto copy disampaikan oleh pemilik, Bapak Abdullah:

“Jadi untuk menerapkan strategi saya menyuruh orang-orang pergi kekampus-kampus untuk membagikan brosur-brosur, agar lebih efektif memuntuk setiap kampus saya menyuruh orang, kemudian saya juga memasang harga yang murah, dan juga karyawan-karyawan saya disuruh untuk menawarkan produknya ke konsumen yang datang ketempat kami.”²¹

Hal yang sama juga disampaikan oleh karyawan alif computer saudara Muddin:

“Bapak abdullah setiap kali mengontrol kesini selalu bilang buat jaga komunikasi sama konsumen yang datang kesini dan menawarkan produk-produk yang ada disini ke konsumen selain itu menyuruh supaya kita selalu menjaga kebersihan disini, supaya para konsumen yang menggunakan jasa disini merama nyaman.”²²

Selanjutnya disampaikan oleh karyawan alif computer selanjutnya saudara sipul:

²⁰ Abdul Munif, Pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

²¹ Abdullah, Pemilik Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

²² Muddin, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

“Biasanya yang saya lakukan untuk meningkatkan daya tarik konsumen, saya menjaga komunikasi dengan konsumen, bahkan banyak konsumen yang sudah akrab sama saya, dengan begitukan pelanggan akan merasa nyaman dan sungkanlah untuk menggunakan jasa kami, kemudian juga saya menjaga kebersihan pada tempat ini agar pelanggan tidak merasa risih karena tempat ini kotor.”²³

Dari pernyataan dari pemilik dan karyawan-karyawannya peneliti dapat menyimpulkan bahwa untuk mengimplementasikan strategi yang akan diterapkan pada alif computer pemilik menyuruh orang dan karyawannya untuk karyawannya. Orang yang digunakan oleh pemilik alif computer untuk membagikan brosur-brosur ke kampus mulai dari unira, uim, iain, aifa, dan akper. Dan juga pemilik alif computer bapak abdullah menyuruh karyawan-karyawannya untuk memperkenalkan produknya ke konsumen yang datang menggunakan jasa dari alif computer.

Sedangkan Untuk hasil dari pemasaran yang dilakukan oleh alif computer peneliti langsung menanyakan kepada pemilik dari jasa alif computer Bapak Abdullah:

“Untuk hasil dari strategi pemasaran alhamdulillah pasti ada, yang pastinya pelanggan setiap harinya bertambah, dan alhamdulillah dengan begitu pendapatan dan keuntungan tiap harinya juga bertambah. Selain itu dengan pemasaran kita lakukan menggunakan brosur-brosur ke kampus jadi banyak masyarakat yang tau tentang usaha milik saya, dengan taunya saja orang ke pada usaha saya, saya sudah senang karena saya yakin dengan tau orang itu suatu saat pasti ada minat juga untuk menggunakan usaha jasa saya. Dan saya selalu berharap karyawan saya itu merasa nyaman menggunakan jasa ditempat kami dan saya selalu berharap karyawan bertambah tiap harinya”²⁴

Hal yang sama juga disampaikan oleh karyawan dari alif computer, saudara Sipul:

“Hasil pendapatan kami disini tiap harinya gak stabil yang pastinya alhamdulillah buat tempat yang seminimalis bisa konsumennya lumayan

²³ Mohammad Sipul, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

²⁴ Abdullah, Pemilik Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung, (4 Maret 2021)

banyak dan pendapatan alhamdulillah ada gitu. Dan juga saya lihat pelanggan yang datang ke tempat ini tiap hari makin bertambah. Dan alahmdulliah untuk pelanggan banyak yang menjadi pelanggan tetap.”²⁵

Selanjutnya karyawan alif computer juga memberikan pendapatnya mengenai hasil pada alif computer, saudara Muddin:

Untuk hasil dari usaha-usaha yng kita lakukan pasti akan ada hasilnya, sama hal nya seperti strategi-srategi khususnya ya, yang saya lakukan itu kan seperti menjaga komunikasi dengan sama para pelanggan, dan saya lihat hasilnya konsumen lumayan banyak yang bertahan untuk menggunakan jasa kami”²⁶

Dari ketiga pernyataan diatas dari peneliti bisa mengetahui hasil dari strategi yang digunakan oleh jasa alif computer, hasil dari strategi yang alif computer ternyata banayk mebawakan hasil diantaranya, pendapatan dan keuntungan meningkat, konsumen makin bertambah, semakin banyak yang menjadi konsumen tetap. Dari hasil yang diperoleh tersebut alif computer pasti akan terus berusaha agar hasil yang didapatkan setiap harinya bahkan satu bulannya semakin maksimal.

Setiap usaha tidak luput darinya, baik itu usaha dengan skla kecil, menengah hingga besar pasti akan dihadapkan dengan berbagai macam permasalahan. Sama halnya dengan alif computer pasti tidak akan luput dengan yang nanya kendala, pasti sudah banyak kendala- kendala yang sudah dihadapi oleh Alif Computer.

Mengenai kendala-kendala yang pernah dialami oleh alif computer, peneliti langsung menanyakan kepada pemilik usaha tersebut, seperti yang di paparkan oleh pemilik bapak Abdullah:

²⁵ Mohammad Sipul, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

²⁶ Muddin, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

“Berbicara tentang kendala, Disetiap usaha itu tidak akan terlepas dari yang namanya kendala, begitupun usaha yang saya jalani pada saat ini ada banyak sekali kendalanya. Yang pertama yaitu persaingan dibidang usaha yang saya jalani semakin banyak, terus kendalanya pada saat salah satu print out macet, ketika hal ini sudah terjadi maka akan mengurangi pada pendapatan perharinya, misalnya, biasanya print out yang digunakan sebanyak delapan unit dengan perolehan sekian, karena print out ada yang macet semisal dua unit yang macet maka yang akan digunakan hanya lima unit dan pastinya perolehannya lebih sedikit. Kemudian kendala selanjutnya ketika pada saat pemadaman listrik yang begitu lama, karena kalau sudah padam usaha kita ini tidak akan berjalan dengan efektif dan samapai saat ini kita belum memiliki alat untuk mengantisipasinya misalnya seperti jenset. Terus kendala yang ada samapai sekarang itu masalah tempat, mengapa tempat menjadi kendala bagi saya karena tempat yang saya gunakan saat ini masih nyewa dan ukurannya masih kurang luas untuk saya, dan samapai saat ini saya masih kekurangan modal untuk menyewa ditempat yang lebih luas”²⁷

Menurut Bapak Abdullah kendala yang dialami oleh alif computer sudah banyak sekali, karena setiap usaha tidak akan terlepas dari sebuah kendala atau masalah, misalnya, ketika ada salah satu print out macet, maka penghasilan perharinya akan berkurang, selanjutnya kendalanya ketika ada pemadaman listrik yang sangat lama, karena kalau hal ini terjadi maka pendapatan dari sisi printing akan lebih sedikit kemudian tempat yang digunakan kurang luas dan samapai saat ini masih kekurangan modal untuk menyewa di tempat yang lebih luas.

Dari pernyataan pemilik Alif Computer Bapak abdullah bahwa sanya kendala yang pernah di alami oleh alif computer diantaranya yaitu masalah ketika printer macet, pemadaman listrik yang begitu lama, tempat usaha masih kurang luas dan sampai saat ini masih kekurangan modal. Hal yang sama dipaparkan oleh karyawan dari alif computer saudara Muddin:

“Selama saya bekerja disini kendala yang pernah saya hadapi yaitu pada saat ada konsumen yang masih mampu mengoperasikan komputer dengan baik, pernah ada pelanggan datang kesini ingin menggunakan jasa kami tapi konsumen tersebut tidak bisa mengoperasikan komputer dengan baik.

²⁷ Abdullah, Pemilik Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung, (4 Maret 2021)

Dengan begitu yang biasanya waktu saya untuk bekerja yang lain jadi waktu saya itu untuk membantu si konsumen ini. Terus ada kendala lagi ketika pas tiba-tiba padam. Iya kalau padamnya pas lagi gak ada konsumen yang nyuruh ngeprint atau foto copy gak masalahh bagi saya, yang jadi masalah ketika ada konsumen nyuruh saya ngeprint terus ditengah-tengah pekerjaan pas padam, saya ngerasa gak enak karena disini belum ada alat antisipasinya. Nah itu kendala juga disini belum ada alat untuk mengantisipasi ketika ada pemadaman listrik, misalnya seperti janset atau yang lainnya.”²⁸

Menurut karyawan alif computer saudara Muddin, kendala alif komputer yaitu, konsumen tidak bisa mengoperasikan komputer dengan baik, pada saat ada pemadaman listrik, dan tidak ada alat untuk mengantisipasi ketika padam. Jadi dapat disimpul selain pemadaman yang menjadi kendala dari alif computer, konsumen juga menjadi kendala juga ketika ada konsumen yang tidak bisa mengoperasikan komputer

Hal yang sama juga di sampailan oleh karyawan alif computer selanjutnya saudara sipul:

“Maslah yang dihadapi oleh alif computer saat ini yaitu, sampai saat ini alif computer belum bisa mengakses ke internet, sekarang kan sudah tahun berapa, rental seperti ini yang konsumennya sudah banyak masih belum bisa akses ke internet. Banyak sekali konsumen khususnya para mahasiswa-mahasiswa yang menanyakan hal tersebut, dengan tidak adanya masalah seperti ini banyak konsumen yang tidak jadi memakai jasa kami, itu saja sih masalah yang saya alami selama saya bekerja disini.”²⁹

Menurut karyawan alif computer saudara sipul bahwa sanya masalah yang dia hadapi selama menjadi karyawan di alif computer yaitu sampai saat ini alif computer belum bisa mengakses ke internet, hal tersebut di sayangkan sekali oleh karyawan alif computer, karena karena hal tersebut ada konsumen yang gak jadi untuk memakai jasa dari alif computer.

²⁸ Muddin, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

²⁹ Mohammad Sipul, Karyawan Alif Computer dan Foto Copy. Wawancara Langsung (4 Maret 2021)

Jadi dapat disimpulkan pernyataan dari saudara sipul, sangat disayangkan sekali karena sampai saat ini pada alif computer belum bisa mengakses pada internet hanya bisa print out, foto copy dan lainnya.

Pada saat kita memulai bisnis untuk pertama kalinya, pasti kita sudah memiliki gambaran yang jelas mengenai bisnis itu sendiri. Pada umumnya ketika menjalankan bisnis pertama ini akan membutuhkan tenaga ekstra dan tidak selalu berjalan sesuai dengan rencana. Bahkan bisa saja mengalami banyak kendala saat akan memulainya, jika memnghadapi berbagai kendala, jangan mudah menyerah dan pastikan kita selalu nmampu untuk mengatasi semua kendala ini dengan cara yang paling tepat.

Mengenai masalah-masalah pada alif computer konsumen juga memberikan kritikan dan saran oleh saudara Abdul Munif :

“Untuk kritik dan saran mungkin Cuma apa ya,, tempat kalau bisa di kasih kipas angin, karena ketika ngprint saya agak-agak keluar keringat, dan juga hal yang sama juga pasti dirasakan oleh konsumen yang lain, soalnya ketika konsumen pas lagi banyak-banyaknya tempat alif computer ini terasa panas sehingga membuat keringatan, terus pelayanan sudah bagus tapi lebih ditingkatkan lagi kepada konsumen, dan juga hasil dari print out nya sudah bagus sih, sudah termasuk kriteria mahasiswa.”³⁰

Menurut pelanggan alif computer saudara Abdul Munif mengenai saran dan kritikan, tempat yang digunakan terasa panas sehingga membuat konsumen berkeringatan, jadi diperlukan kipas angin untuk hal tersebut, terus pelayanan pada alaif computer sudah bagus namun perlu ditingkatkan lagi, kemudian hasil print out nya sudah masuk kriteria mahasiswa-mahasiswa. Hal yang sama juga disampaikan oleh pelanggan selanjutnya saudara Amrullah:

“Saya menyarankan kepada bapak abdullah selaku pemilik dari rental alif computer, kalau tidak semua di berikan print out berwarna, setidaknya ada

³⁰ Abdul Munif, pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

tiga, mengapa saya bilang tiga yang pertama, biar tidak menimbulkan antrian yang panjang seperti itu, jadi anak-anak yang mau ngeprint foto, dokumentasi skripsi, sampul makalah, yang pake warna itu harus mengantri di admin. Pengalamn saya pas ada di possisi admin untuk print out terus ada yang lain yang mau ngeprint warna jadi dia harus menunggu giliran. Jadi kejadian yang saya alami itu saya merelakan waktu saya untuk meng pint out kan dia. Jadi saya sarankan saja kepada pemilik alif computer untuk menambah print out warna agar tidak terjadi antrian panjang nanti akan memakan waktu yang begitu lama terhadap mahasiswa-mahasiswa yang menjadi langganan alif computer.”³¹

Menurut saudara Amrullah, print outt warana pada alif computer masih minim, sehigga membuat antrian panjang konsumen yang mau print out warna. Hal yang sama disampaikan juga oleh konsumen selanjutnya saudara Taufik Kurnia Rohim :

“Saran dan kritinkan untuk jasa alif computer yang pertama tempatnya kalau bisa diperluas, karena disana itu tempatnya masih kurang luas menurut saya,. Kemudian yang kedua kalau bisa karyawannya di tambah, soalnya kalau Cuma segitu kawalahan kalau pas lagi konsumennya lagi banyak, karena pas saya kesana karyawannya kewalahan sehingga membuat para konsumennnya mengantri yang mau bayar atau yang mau minta tolong sesuatu. Sedangkan untuk kritikan buat alif computer apa ya... oh iya kalau bisa kalau ada konsumen itu sapa dan tanyakan mau ngapain hehehehe itu buat karyawan ya.”³²

Jadi menurut karyawan alif compter saudara Taufik Kurnia Rohim memberikan saran dan kritikan bahwa sanya alif computer harus manambah karyawan suapaya lebih efektif dan karyawan alif computer harus sapa pelanggan yang baru datang.

Dari beberapa pernyataan pemilik, karyawan dan pelanggan diatas peneliti dapat mengetahui dengan jelas data dilapangan dan peneliti dapat menyimpulkan bahwa kendala yang dialami oleh Alif Computer yaitu, pemadaman listrik, printer macet, masih kekurangan modal, tempat kurang luas, print warna masih minim,

³¹ Amrullah, pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

³² Taufik Kurnia Rohim, , pelanggan Alif Computer dan Foto Copy, Wawancara Lansung (6 Maret 2021)

belum bisa pasang internet, tidak punya alat pengantisipasi padam (jenset). Ternyata masih banyak kendala-kendala yang dialami oleh alif computer bahkan sampai sekarang masih ada kendala yang belum diatasi.

Hal ini juga diperkuat dengan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwa sanya tempat yang digunakan oleh alif computer memang kurang luas, kemudian sampai saat ini alif computer belum memasang internet karena hal ini ada pelanggan yang tidak jadi menggunakan jasa dari alif computer dan sampai saat ini alif computer memang belum mempunyai alat untuk mengantisipasi ketika terjadi pemadaman.

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lapangan dengan cara mengumpulkan data dan kemudian mendeskripsikan hasil data yang di peroleh dilapangan sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Ada beberapa hasil temuan yang bisa peneliti laporkan dalam bentuk tulisan, sebagaimana yang dipaparkan sebagai berikut:

1. alif computer menggunakan pemasaran secara offline dan online, untuk pemasaran offline menggunakan brosur yang kemudian di bagikan ke kampus – kampus dan dijalan seperti dilampu merah, sedangkan untuk pemasaran yang online menggunakan aplikasi whatsapp dan facebook. Hampir setiap hari pemilik dan karyawan mengupload produk barang atau jasa ke media sosialnya masing-masing.
2. Kemudian untuk meningkatkan daya tarik konsumen alif computer mengutamakan pelayanan yang sangat baik tanpa membeda-bedakan

pelanggan, dan juga memasang harga lebih murah di bandingkan ditempat lain dan menngutamakan kenyamanan pelanggan dengan cara menjaga kebersihan tempat pada alif computer.

3. Pelayanan yang baik dan ramah, Pelayan yang baik akan memberikan rasa nyaman kepada pelangan yang menggunakan jasa dari alif computer, pelayan yang baik dilakukan oleh alif computer untuk mumbuat para pelanngan merasa nyaman menggunakan jasa dari alif computer, dengan begitu pelanggan akan minat kembali dengan alif computer dengan alasan pelayanan yang baik dan ramah.
4. Kepuasan Konsumen, alif computer yang pasti punya beberapa cara untuk membuat penggannya merasa puas, seperti memberikan pelayanan yang sangat baik, meberikan produk yang berkualitas dan sebagainya hal tersebut sudah pasti dilakukan oleh alif computer, dengan begitu pelanngan akan loyal terhadap jasa yang diberikan oleh alif computer ke para pelanggannya
5. Harga lebih murah, Alif computer menetapkan harga yang sangat murah dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya, hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan daya tarik konsumen dalam menggunakan jasa dari alif komputer. Meskipun harga lebih murah dibandingkan dengan pesaing, namun kualitas barang yang diberikan oleh alif computer tetap sama dengan produk ditempat pesaing.
6. Kendala yang dialami oleh Alif Computer yaitu, pemadaman listrik, printer macet, masih kekurangan modal, tempat kurang luas, print warna masih minim, belum bisa pasang internet, tidak punya alat pengantisipasi padam (jenset).

Ternyata masih banyak kendala-kendala yang dialami oleh alif computer bahkan sampai sekarang masih ada kendala yang belum teratasi.

D. Pembahasan

Strategi merupakan sebuah rencana yang luas dari suatu tindakan organisasi untuk mencapai suatu tujuan. Strategi didefinisikan sebagai rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi, yang menghubungkan keunggulan strategi dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan. Menurut supriyono dari kedua definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut, pertama, strategi perusahaan adalah satu kesatuan rencana perusahaan yang terpadu dan diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Kedua, dalam menyusun strategi perlu dihubungkan dengan lingkungan perusahaan karena faktor lingkungan menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan.³³

1. Strategi Pemasaran Alif Computer dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen di Jl. Raya Panglegur km. 04 Pamekasan

Strategi merupakan cara dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir, strategi harus mampu membuat senuabagian dari satu organisasi yang luas menjadi satu terpadu untuk mencapai tujuan akhir. Strategi membantu seseorang pengusaha mencapai tujuan yang lebih efektif yang didasarkan atas kajian-kajian dan pemikiran-pemikiran yang matang untuk mencapai tujuan. Langkah awal

³³ Kamaruddin, *Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Gas Elpiji Perspektif Ekonomi Islam*, Vol. 4. Nomor 1, Juni 2017., 82

yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan adalah perencanaan strategi terhadap kebutuhan apa saja yang dibutuhkan dalam memproduksi suatu barang.³⁴

Memasarkan barang bukan hanya menawarkan barang atau menjual barang tetapi lebih luas dari pada itu, pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia. Salah satu definesi yang paling pendek mengenai pemasaran adalah memenuhi kebutuhan manusia secara menguntungkan.

Menurut kotler pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan yang di inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Dalam melakukan kegiatan pemasaran suatu lembaga memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Pemasaran saat ini bukan hanya sekedar menjual dengan dimensi jangka pendek (jual beli putus) tetapi memasarkan dengan dimensi jangka panjang.³⁵

Dalam merencanakan dan menjalankan kegiatan pemasaran salah satunya adalah harus memperhatikan lingkungan pemasaran yang akan dimasuki. Setiap lembaga atau organisasi perlu memahami bahwa keberhasilan kegiatan pemasaran akan tergantung dinamika lingkungan pemasaran. Lingkungan pemasaran adalah salah satu faktor yang mendorong keinginan dan kebutuhan masyarakat, lingkungan pemasaran terdiri dari lingkungan intern dan lingkungan ekstern.³⁶ Dengan mengetahui lingkungan pemasaran maka dengan mudah suatu lembaga

³⁴ Iit Tini, *Strategi Pemasaran Usaha Produksi Kripik Singkong Merk Muris Di Saronggi Sumenep Dalam Perspektif Ekonomi Islam.*, 9

³⁵ Kasmir, *Pemasaran Bank*. 51

³⁶ *Ibid.* 4

atau organisasi akan dapat menentukan langkah selanjutnya, lingkungan pemasaran akan sangat berpengaruh terhadap pemasaran yang akan dijalankan.

Menurut Assauri strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sarana kebijaksanaan dan aturan memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu pada masing-masing tindakan atau acuan lokasinya terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.³⁷

Menurut Augusty Ferdinand minat digambarkan sebagai situasi seseorang sebelum melakukan tindakan yang dapat dijadikan dasar untuk memprediksi perilaku atau tindakan tersebut, minat beli konsumen merupakan suatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu, dapat dikatakan bahwa minat beli konsumen yang mereleksikan rencanapembelian sejumlah produk dengan merk tertentu.³⁸

Dalam praktiknya pada alif computer dan foto copy, strategi pemasaran yang digunakan yaitu, Pertama, pemasaran dilakukan dengan cara offline, alat atau media yang digunakan untuk cara pemasaran ini yaitu pamflet dan brosur yang kemudian dibagi-bagikan ke masyarakat khususnya ke para mahasiswa di kampus dan juga pengendara umum. Kedua, pemasaran dilakukan dengan cara online, pada pemasaran ini alif computer menggunakan aplikasi facebook dan aplikasi whatsapp. Kemudian untuk meningkatkan daya tarik konsumen alif computer mengutamakan dalam segi hal pelayanan, karena pelayanan merupakan yang paling utama untuk meningkatkan daya tarik konsumen, selain itu juga alif

³⁷ Monika Safriani, *Pengaruh Upaya-Upaya Pemasaran Terhadap Minat Konsumen*. 4

³⁸ Afdila Firdaus, *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Minat Konsumen Membeli Produk Perumahan*. 5

computer memasang harga sangat murah, pastinya konsumen sangat tertarik pada harga-harga murah tetapi kualitas barang bagus, dan kebersihan sangat dijaga untuk membuat konsumen merasa nyaman.

2. Implementasi Strategi Pemasaran Alif Computer

Didalam pemasaran selain terdapat langkah-langkah dalam menentukan strategi ada pula unsur-unsur pemasaran yang tentunya mempunyai peran penting dalam tujuan pemasaran. Unsur-unsur pokok tersebut adalah sebagai berikut:

a. Strategi Produk

Menurut W. J Staton produk adalah seperangkat atribut baik berwujud maupun tidak berwujud, termasuk didalamnya masalah warna, harga, nama baik toko yang menjual, dan pelayanan yang diterima oleh pembeli guna memuaskan keinginannya.

Dalam perspektif syariah produk merupakan sesuatu yang sangat penting, strategi produk adalah penetapan cara yang menyediakan produk yang tepat bagi pasar yang dituju., sehingga dapat memuaskan konsumen sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang. Produk dalam hubungannya dengan pemasaran adalah merupakan titik sentral dari kegiatan marketing, semua kegiatan marketing lainnya digunakan untuk menunjang pemasaran lainnya.³⁹

Pada alif computer banyak sekali produk yang ditawarkan untuk konsumen, produk yang ditawarkan pastinya sudah dipikirkan apa saja produk yang konsumen butuhkan dan yang konsumen inginkan. Sebuah perusahaan atau

³⁹ Buchari Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2006), halm. 186

organisasi pastinya tidak asal menjual tanpa mengetahui terlebih dahulu apa saja produk yang konsumen butuhkan dan yang diinginkan. Produk pada alif computer yang ditawarkan pada konsumen yaitu, diantaranya, print out, foto copy, scanner, sampul, penjilidan dan masih banyak lagi.

b. Strategi Harga

Harga adalah nilai yang tercantum dalam daftar harga atau dapat juga diartikan harga sebagai nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatannya. Harga juga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing, penentuan harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat total terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.

Dalam rangka melindungi hak pembeli dan penjualan islam meperbolehkan investasi harga, peranan harga sangat penting terutama untuk menjaga dan meningkatkan posisi perusahaan di pasar yang tercermin dalam share pasar perusahaan. Disamping untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan perusahaan, penetapan harga juga mempengaruhi konsumen.⁴⁰

Untuk harga yang ditetapkan pada usaha alif computer dan foto copy sangatlah bagus, karena harga yang ditetapkan sangat murah apabila dibandingkan dengan tempat yang lain, memang menetapkan harga murah mempengaruhi pada laba atau keuntungan yang diperoleh, namun menetapkan harga yang murah bisa mempertahankan dan meningkatkan daya tarik konsumen, karena selain kualitas

⁴⁰ Soemarso, *Peranan Harga Pokok Dalam Penentuan Harga Jual*, (Jakarta: Rineka Cpta, 1990), hlm. 12

produk harga merupakan pertimbangan awal bagi konsumen untuk menggunakan produk tersebut.

c. Promosi

Promosi adalah segala kegiatan manajerial yang mendorong dan mencapai target penjualan barang atau jasa. Pada promosi pembisnis muslim juga akan menghindari dan promosi yang menghalalkan segala cara. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Al-Muthaffifin ayat 1-3 yang artinya: *“kecelakaan besar bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.”*⁴¹

Dalam memasarkan dagangannya biasanya pebisnis memuji- muji dagangannya sendiri secara berlebih-lebih atau Najays (reklame palsu), dan ikut campurnya seseorang dalam jual beli padahal tujuannya bukan untuk membeli benar-benar tetapi untuk menaikkan harga barang dihadapan orang yang ingin membelinya dengan harga yang ditawarkan temannya si pembeli itu.

Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan untuk mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Olehkarena itu promosi merupakan sarana yang paling penting untuk menarik dan mempertahankan konsumen, salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik konsumen yang baru.

Pada prinsipnya mempromosikan suatu barang diperbolehkan, suatu produk betapa bermanfaat akan tetapi jika tidak dikenal oleh konsumen maka produk tersebut tidak diketahui manfaatnya dan mungkin tidak dibeli oleh

⁴¹ QS. Almuthaffifin Ayat, 1-3

konsumen. Oleh karena itu pedagang harus berusaha mempengaruhi para konsumen untuk menciptakan permintaan atas produk, kemudian dipelihara dan dikembangkan, usaha tersebut dapat dilakukan dengan cara kegiatan promosi.⁴²

Kegiatan promosi pasti dilakukan oleh semua perusahaan maupun organisasi, sama halnya yang terjadi pada alif computer dan foto copy, pada usaha ini pasti juga melakukan mengenai hal promosi, pada alif computer melaksanakan promosi atau memberikan promosi kepada konsumen ketika konsumen atau pelanggan tersebut sudah menggunakan produk alif computer diatas rata-rata maka promosi tersebut akan di berikan kepada konsumen, dalam melakukan kegiatan promosi setiap perusahaan mempunyai metode tersendiri, sehingga tidak asing ketika ada kegiatan promosi dengan berbagai macam jenis promosi.

d. Strategi Lokasi

Lokasi adalah letak, tempat atau penempatan suatu benda, keadaan pada permukaan bumi. Lokasi adalah tempat dimana orang-orang bisa berkunjung. Lokasi dalam hubungannya dengan pemasaran adalah tempat yang khusus dan unik dimana lahan tersebut dapat digunakan untuk berbelanja. Maka dapat disimpulkan bahwa lokasi yang dimaksud adalah suatu letak atau tempat yang tetap dimana orang bisa berkunjung untuk berbelanja, tempat itu berupa daerah pertokoan atau suatu stand atau counter baik di dalam maupun diluar gedung.

Lokasi yang strategis mempengaruhi seseorang dalam menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang strategis, terletak

⁴² Kasmir Dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Kencana Prenada Media Group, 2006,). 65

diurus bisnis, dan sebagainya. Keputusan tentang lokasi baik untuk perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa bisa menentukan keberhasilan perusahaan.⁴³

Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya.⁴⁴

Lokasi yang digunakan oleh usaha alif computer dan foto copy sangat strategis karena tempat yang digunakan berada di pinggir jalan sehingga konsumen mudah untuk mengakses ke lokasi yang digunakan oleh alif computer dan foto copy. Selain itu juga lokasi sangat dekat dengan kampus dan kantor-kantor, sehingga membuat konsumen sangat mudah untuk mengetahui lokasi tersebut.

Adapun indikator yang peneliti temukan mengenai lokasi yang digunakan alif computer diantaranya, yaitu:

- 1) Akses lokasi mudah
- 2) Lingkungan yang mendukung

Jadi Mengingat lokasi usaha dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan usaha, maka lokasi ini perlu direncanakan dengan baik. Mengingat lokasi usaha dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan usaha, sebab salah memilih lokasi usaha akan mengakibatkan suatu kerugian bagi suatu usaha. Pemilihan usaha lokasi yang strategis atau banyak dilalui oleh masyarakat menjadi strategi yang harus ditetapkan oleh pengusaha.

⁴³ Render Dan Jay Heizer, *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi* (Jakarta: Selemba Empat, 2001).
33

⁴⁴ Ibid. 37

3. Hasil Strategi Pemasaran Alif Computer

Perusahaan baik yang memproduksi barang maupun penyelenggaraan jasa adalah bentuk organisasi dengan tujuan utama untuk menghasilkan laba yang maksimal. Disamping tujuan utama tersebut, perusahaan juga mempunyai tujuan yang lainnya yaitu yaitu mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pengembangan usaha, penyedia lapangan kerja dan sebagainya.

Menurut Ina Primiana mengemukakan bahwa kewberhasilan usaha adalah permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif, dan tercapainya tujuan dari organisasi. Sedangkan menurut Algifari ia berpendapat bahwa keberhasilan usaha dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara ekonomis. Henry Faizal Nor mengemukakan bahwa keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis.

Menurut Tulus Tambunan faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dapat diketahui dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang diantaranya: kualitas sdm, penguasaan organisasi, struktur organisasi, sistem manajemen, partisipasi, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar dan tingkat entrepreneurship. Faktor eksternal dibagi menjadi dua yaitu faktor pemerintah dan faktor non pemerintah. Faktor pemerintah diantaranya: kebijakan ekonomi, birokrat, politik, dan tingkat ekonomi. Faktor non pemerintah diantaranya: sistem perkonomian, sosio-kultur

budaya masyarakat, sistem perburuhan dan kondisi perburuhan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan lingkungan global.⁴⁵

Sama halnya pada alif computer pasti ada faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usahanya, baik itu faktor internal maupun faktor eksternal. Pasti ada keberhasilan yang sudah dirai pada alif computer baik itu keuntungan laba maupun kepuasan batin dari pemilik

Sehingga dapat diketahui bahwa keberhasilan usaha dapat dipengaruhi oleh kemampuan usaha yang tercermin diantaranya melalui pengetahuan, sikap, dan keterampilan dari pengusaha. Keberhasilan suatu usaha diidentikkan dengan laba atau penambahan material yang dihasilkan oleh pengusaha., tetapi pada dasarnya keberhasilan tidak hanya dilihat dari hasil secara fisik tetapi keberhasilan usaha dirasakan oleh pengusaha dapat berupa panggilan pribadi atau kepuasan batin.⁴⁶

Dalam penelitian ini peneliti menemukan ada indikator yang mempengaruhi keberhasilan strategi dari alif computer dan foto copy, diantaranya:

- a. Meningkatnya omset
- b. Bertambahnya jumlah karyawan
- c. Meningkatnya volume penjualan,
- d. Meningkatnya jumlah transaksi
- e. Meningkatnya jumlah pelanggan atau konsumen

⁴⁵ Riski Pamungkas, *Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pemegang Usaha Waralaba*, (Skripsi: Universitas Diponegoro,2014), 17

⁴⁶ Ibid., 18

4. Kendala yang Dialami Alif Computer

Masalah adalah kata yang sering kita dengar di kehidupan sehari – hari tak ada seorangpun yang tak luput dari masalah baik masalah yang sifatnya ringan ataupun masalah yang sifatnya berat. Masalah adalah suatu kendala atau persoalan yang harus dipecahkan dengan kata lain masalah merupakan kesenjangan antara kenyataan dengan suatu yang diharapkan dengan baik.

Kendala dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu yang menghambat suatu sistem untuk mencapai kinerja yang lebih tinggi. Ada dua tipe pokok kendala, yaitu batasan fisik dan batasan non fisik. Batasan fisik adalah batasan yang berhubungan dengan kapasitas mesin. Sedangkan batasan non fisik berupa permintaan terhadap produk dan prosedur kerja. Kategori kendala antara lain adalah kendala-kendala sumber internal, yaitu kendala klasik. Seperti mesin, pekerja dan alat-alat lain.⁴⁷

Masalah atau kendala pasti juga menghampiri usaha-usaha. Begitupun pada alif computer pasti ada kendala yang dialami olehnya, karena setiap usaha tidak akan berjalan dengan apa yang kita harapkan diawal, pasti kendala-kendala akan dilalui atau pasti ditemukan juga dengan yang namanya kendala

Setelah peneliti meneliti dan mengamati, peneliti menemukan ada beberapa kendala yang dialami oleh alif computer baik kendala internal maupun eksternal, Berikut adalah kendala-kendala yang dialami oleh alif alif computer diantaranya yaitu: Persaingan semakin banyak, Modal minim, Tempat kurang luas, Mesin foto copy sering macet, Print out juga sering macet, Print warna minim, Tidak ada alatantisipasi ketika ada pemadaman, tempat terasa panas.

⁴⁷ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktifitas Ekonomi*. 154