

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Objek wisata pantai talang siring**

Pariwisata merupakan salah satu faktor penting dalam perkembangan perekonomian Indonesia. Hal ini karena pariwisata merupakan ujung tombang dari kemajuan perekonomian suatu Negara. Tujuan pengembangan pariwisata akan berhasil dengan optimal bila ditunjang oleh potensi daerah yang berupa objek wisata baik wisata alam yang berdasarkan daya tarik wisata kawasan yang didominasi perairan dan kelautan yang dapat menikmati keindahan dan keunikan daya tarik wisata alam di wilayah pesisir dan laut dekat pantai serta kegiatan rekreasi lain yang menunjang. Pelaksanaan wisata bahari yang berhasil apabila memenuhi berbagai komponen antara lain kelestarian lingkungan alam, kesejahteraan penduduk sekitar obyek wisata, serta kepuasan pengunjung yang menikmati.<sup>1</sup>

Pandangan masyarakat umum bahwa berwisata ketempat wisata dikarenakan berbagai faktor, faktor yang paling dominan adalah menghibur diri, mencari kesegaran pikiran, kepuasan batin, kesenangan dan menikmati keindahan alam. Namun ada juga pandangan negatif tentang berwisata seperti menghabiskan uang, pemborosan, dan tidak membawa manfaat. Sedangkan menurut beberapa kalangan seperti Endy poerwanto yang berpendapat bahwa kegiatan berwisata

---

<sup>1</sup>Alifiana, Pengembangan kawasan Wisata Pesisir Pantai Talang Siring, *Jurnal Teknik Fomits*, Vo. 2, No. 2 (2013), 189.

dianggap penting dikarenakan berbagai faktor seperti melatih rasa percaya diri, kemudian menimbulkan rasa bahagia serta meningkatkan kedekatan keluarga, selain itu, mendapatkan teman baru dan selanjutnya adalah detox dari media sosial yang kemudian mendapatkan tambahan vitamin “d” dan lain sebagainya.

Madura, jika dilihat dari optik pariwisata Pantai, sejatinya juga tidak kalah dengan daerah lainnya, seperti Bali dan Lombok. Keindahan Alam atau panorama alam yang indah serta keanekaragaman budaya dan adat Istiadat menjadi modal yang cukup untuk menjadi zona pariwisata. Seperti di Kabupaten Sumenep dengan pantai Lombang dan pantai Slopengnya, Kabupaten Pamekasan dengan wisata Pantai Talang Siring dan Pantai Jumiang, Kabupaten Sampang dengan pantai Camplong dan pantai Lon Malang, dan kabupaten Bangkalan dengan pantai Rongkang.

Salah satu wisata yang dimiliki oleh Kabupaten Pamekasan yaitu wisata pesisir Talang Siring yang terletak di desa Montok dan Kaduara Barat, kecamatan Larangan. Kawasan pariwisata yang perlu mendapat prioritas pengembangan di Kabupaten Pamekasan salah satunya yaitu kawasan wisata pesisir Talang Siring yang nantinya dapat dijadikan sebagai *icon* obyek wisata pesisir yang ada di Kabupaten Pamekasan.<sup>2</sup>

kabupaten Pamekasan memiliki potensi wisata yang tidak kalah menarik dengan kabupaten yang lain, potensi wisata tersebut salah satunya adalah pantai

---

<sup>2</sup>ibid

talang siring. Pantai talang siring berjarak kurang lebih 15 km dari pusat kota Pamekasan. Pantai talang siring merupakan pantai dari laut selatan madura.<sup>3</sup>

Pantai talang siring menyuguhkan pesona keindahan rokemended untuk menghilangkan rasa penat dan lelah dengan suasana damai didalamnya, maka tidak heran jika wisata ini sampai sekarang tidak pernah berkurang eksistensinya di kalangan masyarakat, selain hal itu tiket masuk yang terjangkau menambah daya tarik tersendiri untuk berkunjung ke pantai talang siring ini.<sup>4</sup>

Potensi wisata ini memiliki jenis atraksi dan keunukan wisata antara laian wisata pantai Talang Siring yang memiliki jenis atraksi pemandangan indah dengan keunikan wisata dengan ombak yang tenang dibanding dengan pantai-pantai lain yang ada di Madura serta letak yang strategis berada di jalan arteri.<sup>5</sup>

**Tabel 4.1**

**Struktur organisasi argowisata pantai talang siring**

| <b>Nama</b>               | <b>Jabatan</b> |
|---------------------------|----------------|
| Kusmiana Thamrin          | Kepala Desa    |
| Erik Herbamon             | Ketua          |
| Januar Sucipto            | Sekretaris     |
| Moh. Herman Fatoni        | Bendahara      |
| Desinta Hawiyatun Nuraini | Kelompok       |
| Nur Aisyah Susyari        | Kelompok       |
| Surahman                  | Kelompok       |
| Anisa Damayanti           | Kelompok       |
| Nurul H. Nasilah          | Kelompok       |
| Ahmad Sanusi              | Kelompok       |
| Benni                     | Kelompok       |
| Khalifatuz Zahroh         | Kelompok       |
| Cahya Ramadhani           | Kelompok       |

---

<sup>3</sup>Ibid

<sup>4</sup>Rudi Hermawan, "Pengembangan Pariwisata Halal," *Jurnal Penelitian dan Pemikiran Islam*, Vol. 9, No. 1 (Februari 2022), 81.

<sup>5</sup>Ibid

|               |          |
|---------------|----------|
| Zainur Rohman | Kelompok |
| Habibi        | Kelompok |

## 2. Strategi marketing mix Untuk Meningkatkan Daya Tarik Wisata Pantai Talang Siring

Banyaknya objek wisata di Madura terutama daerah Pamekasan menjadi ketakutan tersendiri bagi pengelola pantai talang siring, dan hal itu merupakan tantangan tersendiri bagi mereka untuk terus meningkatkan daya tarik wisata di pantai talang siring ini. Dan itu berguna agar wisatawan yang mengunjungi pantai talang siring akan terus bertambah dari tahun ke tahun, dan pada kenyataannya wisata pantai talang siring ini tidak kalah eksis dengan wisata-wisata lain yang ada di pulau Madura khususnya di Kabupaten Pamekasan. Sebagaimana pernyataan pengelola dan pengunjung baik tentang produk, harga, tempat maupun promosi.

### a. Produk

Menurut Erik Herbamon sebagai ketua dari pengelola agrowisata pantai talang siring berkaitan dengan produk talang siring menyebutkan bahwa

“kami disini sebagai baik dari pengelola maupun ketua pengelola pantai terus bekerjasama dalam memperbaiki atau menambah produk unggulan atau memperbaharui produk yang telah lama semisalnya kami disini yterus memperbaiki spot foto karena spot foto ini merupakan produk unggulan yang tidak hanya kaum remaja saja yang tertarik dengan spot tersebut bahkan emak-emak sekalipun tidak ketinggalan untuk mencoba spot tersebut, kamu juga disini menciptakan produk yang memang secara khusus disediakan untuk anak-anak yaitu tempat bermain sehingg anak-anak tidak bosan bahkan nyaris ingin selalu berkunjung ke pantai talang. Jadi kami disini tidak hanya menyajikan keindahan pantai saat matahari terbenam, akan tetapi kami disini juga mendesain produk-produk yang memang sedang trending atau disukai orang-orang berdasarkan usia mereka masing-masing. kami mempunyai tantangan tersendiri dalam menghadapi persaingan wisata yang akan terus terjadi, jadi istilahnya kami disini sebagai pengelola pantai talang siring menyiapkan diri agar bagaimana

pantai talang siring ini tidak hilang eksistensinya bagi masyarakat, terutama masyarakat Pamekasan. Jadi kami disini terus mengelola dan memperbaiki fasilitas pantai talang siring guna mendobrak wisatawan agar mau dan terus berkunjung ke pantai talang siring, selain itu harga tiket yang relatif murah juga merupakan strategi kami guna mendompleng aktivitas wisatawan untuk berkunjung kembali.<sup>6</sup>

Sedangkan menurut Husnur Rohmah selaku pengunjung wisata pantai talang siring, yang mana dia menyatakan bahwa.

“menurut saya dari segi produk atau bisa disebut dengan spot-spot yang ada dipantai siring sudah sesuai dengan umur bagi setiap pengunjungnya, jadi mereka (pengelola) pantai tidak hanya memanjakan satu ruang lingkup saja, akan tetapi mencakup semua umur. Setiap kali saya kesini, pasti banyak spot-spot terbaru yang sudah siap untuk dinikmati disini juga ada fasilitas mushalla untuk orang-orang yang ingin berlama-lama berada di pantai talang siring tanpa mengkhawtirkan mereka lalai akan sholat. Tapi yang paling best dari produk mereka disini adalah tersedianya tempat atau spot foto yang bagus karena jujur saja setiap kali saya ke sini pasti selalu ada spot foto terbaru yang siap memenuhi beranda media sosial saya. Saya disini tidak hanya menikmati hanya dari segi keindahan pantainya saja, akan tetapi banyak bonus-bonus produk yang siap ditawarkan oleh pantai siring yang siap memanjakan para wisatawan yang ingin berkunjung ke pantai ini. Jadi siapapun yang belum pernah ke pantai talang siring, saya sarankan secepatnya untuk datang ketempat yang sebgas ini.<sup>7</sup>

Kesimpulan yang bisa diambil dari pernyataan mengenai produk yang disediakan pantai talang siring adalah produk yang disediakan pantai talang siring bisa dikatakan memuaskan pengunjung dan membuat pengunjung berlama-lama atau kembali lagi mengunjungi pantai talang siring. Pengelola membuat atau menciptakan produk-produk kekinian yang sedang trending seperti spot-spot foto dan juga melengkapi fasilitas yang ada didalamnya seperti halnya terdapat musholla atau kamar mandi.

#### b. Harga

---

<sup>6</sup>Herbanon, Pengelola, Wawancara pada tanggal 19 Agustus 2022

<sup>7</sup>Husnur Rohmah, Pengunjung Wisata Pantai Talang Siring, Wawancara pada tanggal 19 Agustus 2022

Menurut Erik Herbamon sebagai ketua dari pengelola agrowisata pantai talang siring berkaitan dengan harga tiket pantai talang siring yang mana dia menyebutkan bahwa

Kami disini tidak mematok harga yang relatif tinggi bagi paar wisatawan Jadi istilahnya pantai talang siring ini masih bisa dikunjungi masyarakat yang bisa dikatakan kelas menengah kebawah. Kami mematok harga sedemikian murah selain untuk menarik wisatawan juga agar semua orang bisa menikmati keindahan pantai talang siring, sehingga orang-orang atau wisatwatan yang lelah akan hiruk piruknya masalah bisa melampiaskannya dengan berkunjung dan menikmati keindahan pantai. Untuk harga tiket yang kami tawarkan adalah untuktiket masuk perorang seharga 2 ribu rupiah, parkir sepeda motor 2 ribu rupiah, sedangkan harga untuk parkir mobil 10 ribu rupiah”.<sup>8</sup>

Sedangkan menurut Kamyati selaku pengunjung wisata pantai talang siring mengenai harga, yang mana dia menyatakan bahwa.

“Harga yang ditawarkan pantai talang siring tidak menguras kantung bagi para pengunjungnya yaitu hanya seharga 2000 rupiah bagi setiap orangnya, dengan harga yang semurah itu, saya dengan leluasa bisa menikmati dan bisa mengesksplor semua fasilitas dan semua keindahan pantai talang siring, bayangkan saja kita bisa dengan sepuasnya berlama-lama bahkan seharian di pantai ini dengan hanya bermodalkan 2000 rupiah saja, akan tetapi meskipun harga segitu mereka tidak serta merta abal-abal dalam menyediakan produk-produk pantai talang siring.”<sup>9</sup>

Kesimpulan yang bisa diambil dari pernyataan mengenai harga yang ditawarkan oleh pantai talang siring adalah menurut peneliti harga tersebut sangat ramah masyarakat dan sangat tidak menguras kantong bagi para pengunjungnya. Harga yang bisa dikatakan rendah bukan berarti fasilitas yang mereka sediakan itu rendah. Untuk bisa menikmati keindahan pantai, pengunjung hanya dipatok harga 2000 rupiah perorang.

---

<sup>8</sup>Erik Herbanon, pengelola pantai

<sup>9</sup>Kamyati , Pengunjung Wisata Pantai Talang Siring, Wawancara pada tanggal 19 Agustus 2022

### c. Tempat

Menurut Erik Herbamon sebagai ketua dari pengelola agrowisata pantai talang siring berkaitan dengan sisi tempat pantai talang siring yang mana dia menyebutkan bahwa

“kami disini sebenarnya bisa dikatakan cukup beruntung karena posisi pantai terletak pada tempat yang dikatakan startegis, yaitu terletak di pinggir jalan dan untuk jalan yang digunakan untuk menempuh pantai talang siring bisa dikatakan mulus, hampir tidak ada jalan yang berbatu ataupun berlubang sehingga wisatawan bisa dengan mudah untuk mencapai tujuan wisata ini, itu pandangan saya mengenai letak atau tempat pantai talang siring. Dan untuk area wilayah pantai atau di dalam pantau talang siring, tempat yang kami sediakan bisa dikatakan luas dan juga teduh karena memang konsepnya kami disini adalah memanjakan pengunjung tidak hanya dari keindahan saja akan tetapi juga dari segi tempat ataupun lingkungan dan kami disini tidak lupa juga untuk tetap menjaga kebersihan di area pantai. Kami disini juga menyediakan tempat sampah agar pengunjung bisa dengan mudah membuang sampahnya ke tempat yang telah kami sediakan, sehingga kebersihan area pantai dapat terjaga, kami disini juga menyediakan tempat yang bisa digunakan oleh suatu kelompok atau organisasi untuk berkumpul atau mengadakan acara seperti rapat, makan-makan dan juga lain sebagainya dan hal itu juga bisa menambah daftar mengapa pantai talang siring tidak pernah sepi peminat sampai pada saat ini.”<sup>10</sup>

Sedangkan menurut Husnur Rohmah selaku pengunjung wisata pantai talang siring mengenai tempat, yang mana dia menyatakan bahwa.

“menurut pendapat saya, pantai talang siring bisa dikatakan pantai yang paling rindang daripada pantai-pantai yang lain karena begitu banyak pepohonan dan juga memang disini disediakan tempat untuk berteduh sehingga dalam posisi terik ataupun hujan tidak menyurutkan saya untuk berkunjung ke pantai talang siring. Tempat di area pantai ini sangat bersih karena memang pengelolaannya bisa dikatakan cukup bagus dan juga pantai disini terletak di pinggir jalan dan untuk mencapai tempat ini jalan yang ditempat tidak ada yang berbatu sehingga pantai talang siring bisa dikatakan pantai yang selalu menjadi daftar list saya disetiap akhir pekan.”<sup>11</sup>

Dari beberapa pernyataan atau wawancara diatas bisa disimpulkan bahwa pantai talang siring terletak pada tempat yang stretgis sehingga para pengunjung

---

<sup>10</sup>Herbanon, Pengelola pantai.

<sup>11</sup>Huanur Rohmah, Pengujung Wisata Pantai Talang Siring, Wawancara pada tanggal 19 Agustus 2022

bisa dengan mudah mencapai tempat ini dan juga tempat untuk area dalam pantai talang siring bisa dikatakan nyaman dan sesuai dengan kebutuhan pengunjung.

#### d. Promosi

Menurut Erik Herbamon sebagai ketua dari pengelola agrowisata pantai talang siring berkaitan dengan harga tiket pantai talang siring yang mana dia menyebutkan bahwa

Kami disini, biasanya melakukan promosi melalui media sosial seperti halnya IG atau Fb karena memang kami menyesuaikan dengan zaman dan itu alasannya mengapa tempat ini masih bisa ditemukan dengan mudah oleh wisatawan meskipun mereka sebelumnya tidak pernah mengetahui seluk beluk atau pesona keindahan pantai talang siring.

Selain dari pernyataan di atas, ada juga pernyataan Husnur Rohmahpengunjung wisata pantai talang siring yang menyatakan bahwa

“sebelum saya datang ke pantai talang siring, sebelumnya saya mengetahui keindahan atau pesona pantai saya terlebih dahulu mengecek IG atau Fb karena kemungkinan disana terdapat gambar atau pesona pantai yang dapat menarik saya untuk mengunjungi pantai talang siring”

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwasanya promosi yang dilakukan pantai talang siring melalui media sosial seperti halnya IG atau FB. Hal tersebut menyesuaikan dengan perkembangan zaman.

Kesimpulan yang bisa diambil dari semua pernyataan diatas bahwasanya startegi marketing mix yang digunakan oleh pemandu wisata pantai talang siring guna meningkatkan daya tarik wisatanya tidak termakan oleh zaman dan mampu bersaing dengan produk wisata-wisata baru yang akan terus bermunculan seiring dengan berjalannya waktu, yaitu dengan cara mengoptimalisasi sarana dan prasana yang ada dipantai talang siring, menambah dan memelihara fasilitas yang



belum dan sudah ada. Dimana peran sarana dan prasana suatu objek wisata sangat berperan penting guna meningkatkan wisatawan yang ada di tempat wisata tersebut.

Pemandu dan pengelola wisata pantai talang siring terus berinovasi untuk memberikan kenyamanan dan fasilitas terbaik guna menunjang terus berkembangnya wisata pantai talang siring di era gempuran objek wisata yang kian hari kian bertambah. Pemandu dan pengelola wisata menggunakan strategi marketing mix yang lebih fokus pada produk, harga, tempat, promosi.

Berdasarkan pernyataan diatas, penulis disini merumuskan beberapa Untuk mengembangkan suatu strategi pemasaran, maka perlu memahami elemen-elemen yang mendasari suatu strategi pemasaran. Terdapat empat konsep marketing mix strategi mendasari suatu strategi pemasaran untuk wilayah pantai talang siring seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, yaitu melalui:

1. Produk
2. Place (tempat)
3. Price (harga)
4. Promotion (promosi)

### **3. Faktor pendukung dan penghambat strategi marketing mix di pantai talang siring**

Ada beberapa faktor pendukung maupun penghambat strategi marketing di pantai talang siring, setiap sesuatu pasti ada poin positif maupun poin negatif terutama di berbagai tempat wisata

## 1. Faktor Pendukung

### a) Produk

Menurut pengelola agrowisata pantai talang siring, beliau menyebutkan bahwa

“saya sebagai pengelola pantai talang siring memang menyiapkan beberapa produk-produk tertentu untuk menarik konsumen untuk tetap datang kembali mengunjungi pantai talang siring. Jadi produk tersebut bisa dikatakan salah satu faktor pendukung untuk mendobrak pengunjung agar lebih banyak lagi mengunjungi pantai talang siring, dan juga untuk menarik perhatian lebih konsumen dan tetap mempertahankan eksistensi keberadaan pantai talang siring. Dan salah satu produk yang kami sediakan misalnya spot-spot foto, spot foto ini bisa dijadikan acuan pendukung karena memang spot foto yang seperti ini tidak ada ditempat atau diwisata lain. Spot foto yang kami sajikan berbeda, disini terdapat spot foto yang bergambar batik, kerapan sapi yang mana hal tersebut identik dengan budaya khas madura. Jadi bisa dikatakan spot-spot yang seperti ini tidak ada ditempat atau wisata yang lain. Selain spot foto, disini juga terdapat magrove atau biasanya disebut pengunjung sebagai hutan magrove yang juga tidak akan ditemukan di tempat selain talang siring.”

Sedangkan menurut Kamyati salah satu pengunjung pantai talang siring mengatakan bahwa

“Produk-produk yang disediakan pantai talang siring sudah sangat sesuai dengan kebutuhan konsumen termasuk saya sendiri, sehingga sudah sewajarnya produk disini bisa disebut sebagai penunjang atau pendukung untuk tetap eksisnya pantai talang siring. Misalnya disini banyak menyediakan spot foto yang mana spot foto tersebut identik atau berbau budaya khas madura seperti halnya bernuansa batik dan juga kerapan sapi. dan spot spot yang seperti itu tidak ada ditempat lain dan juga hutan magrove disini bisa dikatakan sebagai ciri khas dari pantai talang siring yang menurut saya juga bisa dikatakan faktor pendukung untuk menarik wisatawan pantai talang siring.”

Dari pernyataan diatas, bisa disimpulkan bahwa produk-produk yang ada di pantai talang siring merupakan salah satu dari faktor pendukung akan keberadaan pantai talang siring. Misalnya spot-spot foto yang identik dengan budaya khas madura.

b) Harga

Menurut ketua dari pengelola pantai talang siring yaitu Erik Herbanon, beliau menyebutkan bahwa

“dari segi harga, kami disini sering memberikan diskon pada acara-acara besar seperti halnya pada saat hari raya idul fitirh. Kami disini memberikan diskon kepada para pengendara mobil dengan jumlah penumpang yang lumayan banyak, harga diskon disini dapat disesuaikan dengan kesepakatan para pengelola pantai dengan perwakilan pengunjung yang ada dalam mobil tersebut, dan juga banyaknya harga yang didiskon juga disesuaikan dengan jumlah sedikit atau banyaknya penumpang dalam mobil tersebut. Jadi bisa disimpulkan semakin banyak penumpang dalam suatu mobil maka harga akan semakin banyak harga yang di diskon.”

Sedangkan menurut Husnur Rohmah yang merupakan salah satu pengunjung pantai takang siring mengungkapkan bahwa

“saya selaku pengunjung pantai sangat tertarik dengan penawaran atau diskon yang ditawarkan oleh pengelola pantai, yang mana diskon tersebut bisa kita dapatkan pada saat hari raya atau hari-hari besar. Jadi saya disini terkadang juga menunggu hari-hari besar tersebut untuk mendapat harga diskon.”

Dari pernyataan diatas, bisa disimpulkan bahwa harga murah yang ditawarkan pantai talang siring merupakan salah satu dari faktor pendukung akan keberadaan pantai talang siring.

c) Tempat

Menurut ketua dari pengelola pantai talang siring yaitu Erik Herbanon, beliau menyebutkan bahwa

“pantai talang siring bisa dikatakan terletak di tempat yang strategis. Yaitu terletak di pinggir jalan besar yang untuk menuju akses kesana bagi orang yang tidak pernah atau belum pernah sama sekali berkunjung ke pantai talang siring dapat dengan mudah ditemukan. Dan hal tersebut yang merupakan faktor pendukung tempat yang ada di pantai talang siring. Dan pantai talang siring ini terletak pada jalur provinsi dan juga ada di perbatasan antara pamekasan dan sumenep.

Jadi wisatawan disini bisa datang diantara lalu lalang antara surabaya dan sumenep atau dari pamekasan ke surabaya, berkat hal ini para wisatawan bisa mampir ke talang sebagai tempat peristirahatan mereka”

Sedangkan menurut Kamyati yang merupakan salah satu pengunjung pantai talang siring mengungkapkan bahwa

“tempat yang strategis yang terletak tepat dipinggir jalan, membuat saya pertama kali ke pantai ini tidak linglung karena memang dari segi tempat bisa dikatakan strategis sehingga tidak sulit untuk menemukan pantai talang siring ini. Dan juga ketika saya melakukan perjalanan antara pamekasan sumenep, saya bisa dengan mudah menemukan tempat peristirahatan dikarenakan memang pantai talang siring ini terletak diantara perbatasan pamekasan dan sumenep.”

Dari pernyataan diatas, bisa disimpulkan bahwa tempat strategis yang ditawarkan pantai talang siring merupakan salah satu dari faktor pendukung akan keberadaan pantai talang siring.

#### d) Promosi

Menurut ketua dari pengelola pantai talang siring yaitu Erik Herbanon, beliau menyebutkan bahwa

“Kami disini juga menggunakan sistem promosi melalui kerjasama dengan masyarakat sekitar, dan juga pengelola disini bergabung di beberapa komunitas diantaranya komunitasnya adalah salah satunya ada Pamekasan Local Guides dimana disitu kita mengulas tempat-tempat wisata yang memudahkan para wisatawan untuk menjangkau suatu tempat. Dan juga ada komunitas lain seperti ASPRIM (asosiasi pariwisata Madura) yang mana didalamnya terdapat beberapa gabungan ada travel agent, Tour leader dan agrowisata. Nah dimana gabungan kita tersebut ada bantuan promosi misalkan lewat travel agent jadi nanti teman-teman travel agent itu nanti bisa merekomendasikan tempat-tempat wisata yang memang kita bisa bekerja sama didalamnya.”

Sedangkan menurut Kamyati yang merupakan salah satu pengunjung pantai talang siring mengungkapkan bahwa

“saya mengetahui lebih detail akan pantai talang melalui beberapa promosi yang mereka lakukan, seperti halnya mereka bergabung

dengan beberapa komoditas misalnya dalam komoditas asosiasi pariwisata Madura yang mana dalam komoditas tersebut menawarkan atau menyajikan beberapa tempat wisata yang ditawarkan dan salah satunya adalah pantai talang siring, sehingga sampai saat ini saya masih sering mengunjungi pantai ini berkat promosi yang dilakukan .”

Dari pernyataan diatas, bisa disimpulkan bahwa tempat yang ditawarkan pantai talang siring merupakan salah satu dari faktor pendukung akan keberadaan pantai talang siring.

Selain faktor pendukung, ada juga faktor penghambat yang juga mempengaruhi akan keberadaan pantai talang siring. Diantaranya adalah

#### a. Produk

Menurut erik Herbanon selaku pengelola pantai talang siring menyebutkan bahwa

“disini masih terdapat beberapa produk-produk unggulan pantai talang siring yang masih terhambat pembangunannya dan juga masih ada taman atau tempat bermain anak-anak yang sudah tidak layak dan sudah tidak berfungsi dikarenakan kurangnya inovasi, biaya dan dukungan dari masyarakat sekitar.”<sup>12</sup>

Sedangkan menurut Husnur Rohmah salah satu pengunjung Wisata pantai talang siring menyebutkan bahwa

“Seperti yang sudah saya sebutkan sebelumnya bahwasanya produk-produk pantai talang siring bisa dikatakan lumayan sempurna, akan tetapi masih banyak yang harus dilakukan perbaikan agar tercapai nilai sempurnanya itu.”<sup>13</sup>

Dari beberapa pernyataan diatas. Bisa disimpulkan bahwasanya selain produk menjadi faktor pendukung dari eksistensinya keberadaan pantai talang siring, namun disisi lain produk juga menjadi faktor penghambat akan keberadaan pantai talang siring.

---

<sup>12</sup>Ibid

<sup>13</sup>Husnur Rohmah, Pengunjung Pantai

## b. Harga

Menurut Erik Herbanon selaku pengelola pantai talang siring menyebutkan bahwa

“Harga masuk pantai talang siring masih bisa dikatakan dominan mahal diakrenakan setiap orang diisini dikenakan biaya 2 ribu rupiah baik bagi anak-anak maupun orang dewasa. Dan juga bagi yang menggunakan kendaraan mobil disini juga maish dihitung jumlah perorang penumpang dalam mobil tersebut dan juga mobil dan sepeda motor tersebut masih dikenakan biaya karcis, untuk motor 2 ribu rupiah dan untuk mobil 10 ribu rupiah.<sup>14</sup>”

Sedangkan menurut Husnur Rohmah salah satu pengunjung Wisata pantai talang siring menyebutkan bahwa

“harga tiket yang bisa dikatakan agak mahal cenderung bisa menjadi penghamabt akan hadirnya wisatawan pantai talang siring, Dan juga bagi yang menggunakan kendaraan mobil disini juga maish dihitung jumlah perorang penumpang dalam mobil tersebut dan juga mobil dan sepeda motor tersebut masih dikenakan biaya karcis, untuk motor 2 ribu rupiah dan untuk mobil 10 ribu rupiah .”

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa harga tiket yang murah yang disediakan atau ditawarkan oleh pantai talang siring nantinya juga akan berimbas pada tersendaknya pembangunan atau pembaharuan produk pantai talang siring.

## c. Tempat

Menurut Erik Herbanon selaku pengelola pantai talang siring menyebutkan bahwa

“faktor penghambat wisata pantai talangs siring dari segi tempat ada beberapa hal, dinatarnya adalah kurangnya tempat parkir atau tempat parkir yang tidak begitu luas sehingga apabila ada ledakan pengujung atau pada hari-hari besar tertentu lahan parkir disana bisa dikatakan memiriskan dan juga warung-warung yang menyediakan kebutuhan wisatawan juga bisa dikatakan masih

---

<sup>14</sup>Erik Herbanon, pngelola Pantai

kurang dan juga kebutuhan konsumen dalam warung tersebut masih tidak terpenuhi..<sup>15</sup>”

Sedangkan menurut Husnur Rohmah salah satu pengunjung Wisata pantai talang siring menyebutkan bahwa

“lahan parkir yang disediakan pantai talang siring bisa dikatakan kurang apalagi ketika banyak wisatawan yang mengunjungi pantai misalnya selepas hari raya, jadi saya ketika mengunjungi pantai talang siring dihari besar tersebut sangat kesulitan ketika mencari lahan parkir, dan juga warung-warung yang menyediakan kebutuhan masih minim”.<sup>16</sup>

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa tempat yang disediakan masih kurang optimal dari segi kebersihannya karena kurangnya kesadaran pengunjung, sehingga hal tersebut juga merupakan penghambat akan keberadaan wisatawan pantai talang siring

#### d. Promosi

Menurut Herbanon, selaku pengelola pantai menyebutkan bahwa

“Promosi yang dilakukan oleh pengelola pantai talang siring melalui media sosial seperti halnya IG masih kurang optimal dan juga admin yang memang dikhususkan untuk menangani dalam sistem promosi bisa dikatakan kurang aktif dan juga kurang handal. Sehingga masih banyak tempat-tempat yang tidak terkesos dalam media sosial kami. ”

Sedangkan menurut Kamyati selaku pengunjung pantai menyatakan bahwa

“Sistem promosi dipantai talang siring kurang begitu optimal, kurang update misalnya di IG yang mana mereka tidak menyajikan gambar terbaru akan keindahan atau kemajuan pantai talang siring.”<sup>17</sup>.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem promosi juga bisa menjadi faktor penghambat akan eksistensi pantai talang siring.

---

<sup>15</sup>Herbanon, Pengelola Pantai Talang Siring, Wawancara pada tanggal 1 November 2022

<sup>16</sup>Husnur Rohmah, Pengunjung Pantai talang siring

<sup>17</sup>Kamyati, Pengunjung Pantai Talang Siring

Dari beberapa pernyataan yang telah disebutkan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwasanya produk, tempat, harga dan promosi tidak hanya menjadi faktor pendukung dari startegi marketing mix, namun disisi lain juga bisa menjadi faktor penghambat daru strategi marketing mix tersebut.

## **B. Temuan Penelitian**

1. Strategi pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Tarik Wisata Pantai Talang berdasarkan rumus starategi marketing mix yag telah disebutkan diatas meliputi:
  - a) Produk: produk yang diciptakan pantai talang siring Spot foto yang di sajikan berbeda, disini terdapat spof foto yang bergambar batik, kerapan sapi yang mana hal tersebut identik dengan budaya khas madura. Jadi bisa dikatakan spot-spot yang seperti ini tidak ada ditempat atau wisata yang lain. Selain spot foto, disini juga terdapat magrove yang juga tidak akan ditemukan di tempat selain talang siring.
  - b) Harga: harga yang murah yaitu sebesar 2000 rupiah bagi pengendara sepeda dan untuk mobil dipatok dengan harga 10ribu rupiah .
  - c) Place: pantai talang siring terletak pada posisi startegis yaitu terletak di pinggir jalan dan juga tereltak diperbatasan antara pamekasan dan sumenep.
  - d) Promotion: promosi yang dilakukan pengelola pantai biasanya melalui media sosial.



2. faktor yang menjadi pendukung dan penghambat strategi marketing di wisata pantai talang siring.

a. **Faktor pendukung**

1. Produk. produk yang diciptakan pantai talang siring Spot foto yang di sajikan berbeda, disini terdapat spot foto yang bergambar batik, kerapan sapi yang mana hal tersebut identik dengan budaya khas madura. Jadi bisa dikatakan spot-spot yang seperti ini tidak ada ditempat atau wisata yang lain. Selain spot foto, disini juga terdapat magrove yang juga tidak akan ditemukan di tempat selain talang siring
2. diskon atau sistem promo yang diatwarkan pengelola pada hari-hari besar mislnya pada hari raya idul fitrih. Jumlah diskon tersebut ditentukan atau disesuaikan dengan rombongan pengujung tersebut
3. Tempat yang strategis yaitu terletak di sisi jalan dan juga terletak diantara perbatasan pamekasan dan Sumenep
4. Promosi yang dilakukan dengan bergabung di beberapa komonitas diantaranya komnitasnya adalah salah satunya ada Pamekasan Local Guides dimana disitu kita mengulas tempat-temoat wisata yang memudahkan para wisatwan untuk menjangkau suatu tempat. Dan juga ada komditas lain seperti ASPRIM (asosiasi pariwisata Madura) yang mana didalamnya terdapat beberapa gabungan ada travel

agend, Tour leader dan agrowisatamelalui sosial media sehingga setiap orang bisa melihat keindahan pantai talang siring.

#### **b. Faktor Penghambat**

1. masih terdapat beberapa produk-produk unggulan pantai talang siring yang masih terhambat pembangunannya dan juga masih ada taman atau tempat bermain anak-anak yang sudah tidak layak dan sudah tidak berfungsi dikarenakan kurangnya inovasi, biaya dan dukungan dari pemerintah atau masyarakat sekitar
2. Harga masuk pantai talang siring masih bisa dikatakan dominan mahal dikarenakan setiap orang disini dikenakan biaya 2 ribu rupiah baik bagi anak-anak maupun orang dewasa. Dan juga bagi yang menggunakan kendaraan mobil dihitung jumlah perorang penumpang dalam mobil tersebut dan juga mobil dan sepeda motor tersebut masih dikenakan biaya karcis, untuk motor 2 ribu rupiah dan untuk mobil 10 ribu rupiah.
3. lahan parkir yang disediakan pantai talang siring bisa dikatakan kurang dan juga warung yang menyediakan kebutuhan masih kurang
4. Promosi yang dilakukan kurang optimal karena kurangnya tenaga ahli yang mengatur sistem promosi di pantai talang siring

### C. Pembahasan

Berdasarkan paparan data dan temuan penelitian diatas, maka akan dibahas semua secara detail dan lebih mendalam dalam pembahasan dengan memaparkan keterkaitan ataupun ketidaksesuaian dengan teori yang sudah dibahas pada bab sebelumnya. Berikut pembahasan yang dipaparkan oleh peneliti.

Marketing mix strategy adalah kumpulan variabel-variabel yang dapat dipergunakan perusahaan untuk memengaruhi tanggapan konsumen. Variabel-variabel yang dapat mempengaruhi pembeli adalah yang disebut 4P (Product, Price, Place, Promotion, Produk).<sup>18</sup>

- a. Produk (product): Produk merupakan elemen penting dalam sebuah barang adalah suatu produk fisik yang berwujud dan dapat diberikan pada pembeli serta melibatkan perpindahan kepemilikan dari penjual ke pembeli. Sedangkan pengertian jasa menurut Philip Kotler jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apa pun. Produksi jasa bisa berkaitan dengan produk fisik atau tidak. Disamping memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, sebuah produk juga memiliki nilai dan manfaat yang ditawarkan terutama bila produk yang dijual adalah jasa. Untuk jasa, kualitas sangat bergantung pada reliability, responsiveness, assurance dan capability.
- b. Harga (price): Harga merupakan pengorbanan ekonomis untuk memperoleh produk atau jasa. Selain itu harga salah satu faktor penting konsumen dalam

---

<sup>18</sup>Wilason Setiawan, "Pengaruh Marketing mix Terhadap Keputusan Pembelian Toyota Avanza Surabaya," *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol. 2, No. 1 (2014), 24

mengambil keputusan untuk melakukan transaksi atau tidak. Harga dikatakan mahal, murah atau biasa-biasa saja dari setiap individu tidaklah harus selalu sama, karena tergantung dari persepsi individu yang dilatarbelakangi oleh lingkungan kehidupan dan kondisi individu. Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian value (nilai) kepada konsumen dan mempengaruhi image produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Pada prinsipnya, penetapan harga harus disesuaikan dengan strategi perusahaan secara keseluruhan dalam menghadapi situasi dan kondisi yang selalu berubah untuk mencapai tujuan dan sasaran yang program pemasaran. Produk dapat berupa barang dan jasa. Pengertian ditetapkan. Dalam hal penetapan harga jasa harus menggunakan metode tertentu dan didasarkan atas pertimbangan permintaan konsumen, biaya, harga pesaing dan beberapa faktor lain yang dianggap relevan. Pada penelitian ini, variabel harga merupakan tarif/surcharge yang dibebankan atas biaya jasa pembuatan jaminan proyek.

- c. Place (tempat): adalah lokasi fisik tempat berjalannya bisnis atau kanal distribusi untuk mencapai target pasar. Tempat dalam marketing mix pada dasarnya adalah suatu bentuk saluran distribusi yang mengacu kepada lokasi suatu produk tersedia dan dapat dijual atau dibeli.
- d. Promosi (promotion): Promosi adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual kepada konsumen atau pihak lain dalam saluran penjualan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku. Melalui periklanan suatu perusahaan mengarahkan komunikasi persuasif pada pembeli sasaran dan

masyarakat melalui media-media yang disebut dengan media massa seperti koran, majalah, tabloid, radio, televisi dan direct mail. Strategi promosi jasa asuransi dapat dilakukan dengan mengelola bukti, atau menyatakan yang tidak nyata menjadi nyata. Yaitu dengan memberi bukti fisik dan citra pada penawaran abstrak jasa asuransi itu sendiri. Oleh karenanya, sangat diperlukan pemasar profesional di bidang jasa yang mempunyai bakat atau kemampuan berbicara guna mempengaruhi dan meyakinkan calon pelanggan/nasabah tentang ketidaknyataan jasa menjadi sesuatu yang nyata dapat dibuktikan kebenarannya. Menurut Lupiyoadi (2006), perangkat promosi mencakup: 1) Aktivitas periklanan, 2) Penjualan perorangan, 3) Promosi penjualan, 4) Hubungan masyarakat, 5) Informasi dari mulut ke mulut, 6) Pemasaran langsung dan publikasi. Lokasi/ Tempat (place): Lokasi atau saluran distribusi adalah tempat atau wadah untuk menyampaikan jasa kepada pasar sasaran adalah dua kunci area keputusan. Hal ini memiliki relevansi yang besar karena jasa tidak bisa disimpan serta diproduksi dan dikonsumsi di tempat yang sama.<sup>19</sup>

Menurut Lupiyoadi (2006), lokasi berarti berhubungan dengan di mana perusahaan harus bermarkas dan melakukan operasi atau kegiatannya. Dalam hal ini ada tiga jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi, yaitu:

- a) Konsumen mendatangi pemberi jasa (perusahaan): Apabila keadaannya seperti ini maka lokasi menjadi sangat penting.

---

<sup>19</sup>Ibid

Perusahaan sebaiknya memilih tempat dekat dengan konsumen sehingga mudah dijangkau atau dengan kata lain strategis.

- b) Pemberi jasa mendatangi konsumen. Dalam hal ini lokasi tidak begitu penting, tetapi yang terpenting adalah penyampaian jasa yang berkualitas.
- c) Pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu langsung. Berarti penyedia jasa dan konsumen berinteraksi melalui sarana tertentu seperti: telepon, computer (network) atau surat. Dalam hal ini lokasi menjadi sangat tidak penting selama komunikasi antara kedua pihak terlaksa dengan baik. 2) Saluran distribusi, maksudnya adalah penyampaian jasa juga dapat melalui organisasi maupun orang lain. Menurut Kotler (2007), “Saluran distribusi terdiri atas seperangkat lembaga yang melakukan segala kegiatan atau fungsi yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikinya dari produsen kekonsumen”. Dari definisi diatas dapat diartikan bahwa saluran distribusi suatu barang adalah keseluruhan kegiatan atau fungsi untuk memindahkan produk/ jasa disertai dengan hak pemilikinya dari produsen ke konsumen akhir atau pemakai. Distribusi berkaitan dengan kemudahan memperoleh produk di pasar dan tersedia saat konsumen mencarinya. Distribusi memperlihatkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk

menjadikan produk atau jasa diperoleh dan tersedia bagi konsumen sasaran.

Pantai talang siring dalam memasarkan produknya menggunakan strategi marketing mix yang diantaranya adalah sebagai berikut:

### **1. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Tarik Wisata Pantai Talang Siring**

- 1) Produk Produk seperti spot foto yang kekinian, menambah tempat bermain untuk anak-anak, adanya mosholla dan kamar mandi, penambahan kolam ikan dan lain-lain.
- 2) Harga tiket masuk yang terjangkau, harga tiket masuk yang terjangkau tidak kalah penting guna terus menarik wisatawan berkunjung ke pantai talang siring, harga tiket pantai talang siring untuk 1 orang cukup membayar 2000 rupiah, parkir sepeda hanya 2000 rupiah, dan untuk parkir mobil 10.000 rupiah. Harga tiket tersebut sangat terjangkau bagi masyarakat khususnya bagi masyarakat menengah kebawah. Menurut peneliti disini harga tiket yang disajikan oleh pengunjung pantai talang siring sudah ramah kantong dan juga tempat parkir yang disediakan sangat aman karena sepeda yang digunakan pengunjung bisa langsung masuk ke area pantai, sehingga pengunjung tidak merasa khawatir akan keberadaan kendaraannya. Karcis parkir yang hanya dipatok 2 ribu rupiah saja menurut peneliti sangat relevan mengingat keamanan yang ditawarkan disana. Itulah sebabnya mengapa pengunjung bisa betah berlama-lama dan kembali mengunjungi pantai talang siring ini.

3) Tempat yang strategis yang dimiliki pantai talang siring merupakan keuntungan dan daya tarik tersendiri bagi pengelola pantai, Menjaga kebersihan lingkungan pantai Menjaga kebersihan pantai merupakan suatu hal yang membuat pengunjung pantai betah untuk berlama-lama di pantai talang siring. Tempat yang bersih merupakan indikator utama yang terus dipelopori oleh pemandu wisata dengan slogan “bersih sebagian dari iman”. Disana sudah tersedia tempat sampah dan juga terdapat penjaga pantai yang ditugaskan menjaga kebersihan area pantai talang siring, petugas kebersihan disini juga ikut andil dalam terjaganya kebersihan pantai karena tidak jarang pengunjung pantai yang masih membuang sampah sembarangan meskipun sudah disediakan tempat sampah. Menjaga kebersihan pantai

Selain menjaga kebersihan di lingkungan pantai, menjaga kebersihan pantai tidak kalah urgen agar tetap terjaganya ekosistem biota laut yang ada di pantai talang siring. Di area pantai, tidak ada sampah sama sekali sehingga biota laut yang ada disana masih tetap hidup seperti halnya ikan, kepiting, keong laut dan juga lain sebagainya yang masih ada di pantai talang siring.

4) Promosi yang dilakukan pengelola pantai talang siring yaitu melalui sosial media seperti halnya instrgram, facebook, maupun dari mulut ke mulut seseorang yang pernah berkunjung.



## **2. faktor pendukung dan penghambat strategi marketing wisata pantai talang siring**

Ada beberapa hal yang menjadi faktor pendukung dan penghambat marketing strate hal yang membuat wisatawan untuk kembali mengunjungi pantai talang siring diantaranya adalah

- a) Produk. Produk yang disediakan pantai talang siring bisa dikatakan cukup sempurna, terdapat perbaharuan-perbaharuan disetiap ada produk atau tempat yang sudah rusak sehingga para pengunjung tidak bosan untuk selalu berkunjung ke panta talang siring sehingga wisatawan tidak bosan bahkan sring ingin berkunjung dipantai talang siring, produk yang disediakan juga bisa dikatakan lengkap dan juga sesuai dengan tren-tren yang sedang viral ataupun kekinian. Pelayanan yang memuaskan atau pelayanan yang ramah. Menurut beberapa pengunjung yang berkunjung di wisata pantai talang siring ini dan juga menurut penulis yang juga selaku pengunjung atau penikmat wisata pantai talang siring. Mislanya spot foto yang berkaitan dengan ciri khas madura yaitu kerapan sapi, selain itu juga terdapat magrove yang sekiranya tidak ada ditempat wisata lain kecuali di pantai talang siring.
- b) Harga yang murah diskon atau sistem promo yang diatwarkan pengelola pada hari-hari besar mislnya pada hari raya idul fitrih. Jumlah diskon tersebut ditentukan atau disesuaikan dengan rombongan pengujung tersebut dan promo ata diskon tersebut khusus pada penumpang mobil dengan jumlah penumpang terbanyak, dan harga

tersebut juga disesuaikan dengan kesepakatan bersama antara pengelola dan juga pengunjung.

- c) Tempat yang strategis Tempat yang strategis pantai talang siring bisa dikatakan terletak di tempat yang strategis. Yaitu terletak di pinggir jalan besar yang untuk menuju akses kesana bagi orang yang tidak pernah atau belum pernah sama sekali berkunjung ke pantai talang siring dapat dengan mudah ditemukan. Dan hal tersebut yang merupakan faktor pendukung tempat yang ada di pantai talang siring. Dan pantai talang siring ini terletak pada jalur provinsi dan juga ada di perbatasan antara pamekasan dan sumenep. Jadi wisatawan disini bisa datang diantara lalu lalang antara surabaya dan sumenep atau dari pamekasan ke surabaya, berkat hal ini para wisatawan bisa mampir ke talang sebagai tempat peristirahatan mereka.
- d) Promosi yang dilakukan menggunakan sistem promosi melalui kerjasama dengan masyarakat sekitar, dan juga pengelola disini bergabung di beberapa komunitas diantaranya komunitasnya adalah salah satunya ada Pamekasan Local Guides dimana disitu kita mengulas tempat-tempat wisata yang memudahkan para wisatawan untuk menjangkau suatu tempat. Dan juga ada komunitas lain seperti ASPRIM (asosiasi pariwisata Madura) yang mana didalamnya terdapat beberapa gabungan ada travel agent, Tour leader dan agrowisata. Nah dimana gabungan kita tersebut ada bantuan promosi misalkan lewat travel agent jadi nanti teman-teman travel agent itu nanti bisa

merekomendasikan tempat-tempat wisata yang memang kita bisa bekerja sama didalamnya.

**3. Sedangkan faktor penghambat startegi marketing di pantai talang siring diantaranya adalah:**

- a) Harga yang masuk yang murah mempengaruhi produk-produk yang disediakan pantai talang siring, banyak tempat yang masih perlu adanya perbaikan-perbaikan namun karena kurangnya pemasukan keuangan yang ada di pantai talang siring sehingga masih banyak tempat yang masih terabaikan.
- b) Harga masuk pantai talang siring masih bisa dikatakan dominan mahal diakrenakan setiap orang diisini dikenakan biaya 2 ribu rupiah baik bagi anak-anak maupun orang dewasa. Dan juga bagi yang menggunakan kendaraan mobil dihitung jumlah perorang penumpang dalam mobil tersebut dan juga mobil dan sepeda motor tersebut masih dikenakan biaya karcis, untuk motor 2 ribu rupiah dan untuk mobil 10 ribu rupiah.
- c) lahan parkir yang disediakan pantai talang siring bisa dikatakan kurang dan juga warung yang menyediakan kebutuhan masih kruang dari segi tempat ada beberapa hal, dinatarnya adalah kurangnya tempat parkir atau tempat parkir yang tidak begitu luas sehingga apabila ada ledakan pengujung atau pada hari-hari besar tertentu lahan parkir disana bisa dikatakan memiriskan dan juga warung-warung yang menyediakan kebutuhan wisatawan juga bisa dikatakan masih kurang dan juga kebutuhan konsumen dalam warung tersebut masih tidak terpenuhi.

- d) Promosi yang dilakukan kurang optimal karena kurangnya tenaga ahli yang mengatur sistem promosi di pantai talang siring

Berdasarkan paparan data diatas, penelitian yang penulis teliti sesuai dengan Tujuan dari strategi pemasaran adalah mengubah orientasi falsafah manajemen pemasaran lain yang ternyata telah terbukti tidak berhasil mengatasi berbagai persoalan, karena adanya perubahan dalam ciri-ciri pasar yang semakin berkembang. Buchari Alma mengemukakan beberapa fungsi dari strategi pemasaran yang diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Untuk mencari keseimbangan pasar yaitu mendistribusikan barang dan jasa dari daerah surplus ke daerah minus, dan produsen ke konsumen, sari pemilik jasa ke calon konsumen
2. Tujuan dari strategi pemasaran yang utama ialah memberikan kepuasan tersendiri kepada konsumen.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup>Dadang Husen Sibana, *Manajemen Pemasaran Syari'ah* (CV Pustaka Setia: Oktober 2017): 111

