

## PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA TOKO ARIFIN SPORT MEDAN

Elton Ramos

Fakultas Sosial dan Hukum, Universitas Quality Berastagi  
eltonhombing2@gmail.com

### Abstrak

*In running a small and medium business, usually using a relatively small amount of capital, and the business actors have less experience in marketing their products to consumers. This has an impact on the achievement of the level of income that will be achieved, and can also result in bankruptcy due to many problems faced, such as few sales, too little capital, and many competitors. The purpose of this study is to find out how the marketing strategy is carried out by the Arifin Sport Store in determining the products, prices, promotions, and places applied to increase sales. The type of research used in this study is qualitative, namely research that is descriptive and tends to use narratives. The data collection technique for this study uses observation, interviews and documentation. The results of this study indicate that the marketing strategy carried out by the Arifin Sport store is to have quality products, prices according to product quality, less strategic distribution locations and lack of media used in promoting product sales.*

**Keywords:** Marketing Strategy and Sales Volume

### 1. PENDAHULUAN

Dalam menjalankan badan usaha kecil menengah, biasanya menggunakan jumlah modal yang relatif kecil, dan pelaku usahanya memiliki pengalaman yang kurang dalam melakukan pemasaran produknya kepada para konsumen. Hal ini berdampak kepada pencapaian tingkat pendapatan yang akan di raih, dan juga bisa menghasilkan gulung tikar karena banyak masalah yang dihadapi, seperti sedikitnya penjualan yang terjadi, modal yang terlalu sedikit, dan banyaknya para pesaing.

Pemasaran merupakan proses sosial manajerial, individu – individu dan kelompok – kelompok dalam memperoleh apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan, melalui penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dengan pihak lain. Adapun tujuan dari pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk atau jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya [1]. Oleh karena itu pemasar dituntut untuk dapat memahami permasalahan pokok di bidangnya. Dapat memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan perusahaan dan

menyusun strategi agar dapat mencapai tujuan perusahaan [2]. Strategi pemasaran mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha, oleh karena itu bidang pemasaran berperan besar dalam merealisasikan rencana usaha.

Toko Arifin Sport merupakan salah satu badan usaha dagang yang berada di kota Medan. Toko Arifin Sport menjual berbagai jenis produk pakaian serta alat perlengkapan olahraga. Berikut ini adalah pendapatan yang diperoleh toko Arifin Sport mulai dari tahun 2020 - 2023, yaitu :

Tabel 1.1 Pendapatan Penjualan Produk dari tahun 2020 – 2023

(Dalam Ribuan Rupiah)

Nama Produk	Tahun			
	2020	2021	2022	2023
Pakaian Renang	12.458	27.732	24.135	14.265
Pakaian Fut Sal	18.739	21.152	39.384	20.837
Sepatu Fut	24.293	38.138	11.723	22.832

---

Sal				
Perlengkapan dan alat olahraga lainnya	26.538	22.243	6.294	5.823
TOTAL	82.028	109.265	81.536	73.757

---

Sumber : Toko Arifin Sport Medan

Dalam menjalankan usahanya, toko Arifin Sport menggunakan beberapa strategi pemasaran, diantaranya menggunakan media sosial seperti Instagram dan Whatsapp. Namun pemasaran produk yang digunakan sering mengalami kendala sehingga volume penjualannya sangat sedikit. Hal ini dapat mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh toko Arifin Sport [5].

### Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa hal, yaitu :

- 1) Volume penjualan produk yang diperoleh toko Arifin Sport dari tahun 2020 sampai 2023 mengalami penurunan.
- 2) Penggunaan strategi pemasaran dalam memasarkan produknya kurang efektif.

### Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka dapat dibuat beberapa tujuan penelitian, yaitu :

- 1) Untuk mengidentifikasi volume penjualan produk yang diperoleh toko Arifin Sport.
- 2) Untuk mengetahui masalah penggunaan strategi pemasaran oleh toko Arifin Sport.

### Tinjauan Pustaka

Pendapatan sangat berpengaruh baik bagi keberlangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan

kegiatan – kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Dalam memperoleh pendapatan penjualan, badan usaha menggunakan strategi pemasaran efektif untuk melakukan penjualan produknya. Menurut [2], strategi pemasaran modern secara umum terdiri dari tiga tahap, yaitu segmentasi pasar (Segmenting), penetapan pasar sasaran (Targeting), dan penetapan posisi pasar (Positioning).

## 2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara dan observasi di Toko Arifin Sport. Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kepustakaan (Library Reseach) dan penelitian lapangan (Field Reselacrh). Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deduktif dan metode deskriptif.

## 3. PEMBAHASAN DAN HASIL

Toko Arifin Sport sering mengalami kegagalan dalam menggunakan strategi pemasaran, terutama dalam penggunaan bauran pemasaran. Dalam bauran produk, toko Arifin Sport menyesuaikan produk terhadap permintaan konsumen. Toko Arifin Sport juga menyesuaikan produk berdasarkan jenis produk yang sedang terkenal. Dalam bauran harga, toko Arifin Sport juga menawarkan harga produknya dengan relatif murah. Dalam bauran tempat dan saluran distribusi, toko Arifin Sport terletak di daerah yang banyak sekali pesaingnya. Kemudian toko Arifin Sport tidak mempunyai saluran distribus produknya. Dalam bauran promosi produk, toko Arifin Sport hanya menggunakan media sosial dalam melakukan promosi produknya ke konsumen, seperti penggunaan media sosial WhatsApp dan Instagram [3].

Berdasarkan data tersebut, bauran produk dan bauran harga yang dapat meningkatkan volume penjualan dari toko Arifin Sport. Sedangkan bauran tempat dan promosi, kurang dapat meningkatkan volume

penjualan. Hal ini disebabkan oleh banyaknya para pesaing yang berada di lingkungan tempat toko Arifin Sport menjual produknya. Kemudian toko Arifin Sport tidak begitu banyak menggunakan media dalam melakukan kegiatan promosi produknya ke para konsumen, sehingga tidak terlalu banyak konsumen yang mengetahui jenis – jenis produk dari toko Arifin Sport [4][5].

Dari berbagai bauran pemasaran yang digunakan oleh toko Arifin Sport, dapat diperoleh bahwa volume penjualan yang diterima toko Arifin Sport sebagai berikut :

Tabel 3.1 Persentase Volume Pendapatan Penjualan Produk dari tahun 2020 – 2023

(Dalam Ribuan Rupiah)

Nama Produk	Tahun			
	2020	2021	2022	2023
Pakaian Renang	12.458	27.732	24.135	14.265
Pakaian Fut Sal	18.739	21.152	39.384	20.837
Sepatu Fut Sal	24.293	38.138	11.723	22.832
Perlengkapan dan alat olahraga lainnya	26.538	22.243	6.294	5.823
<b>TOTAL</b>	<b>82.028</b>	<b>109.265</b>	<b>81.536</b>	<b>73.757</b>
Tingkat Volume Pendapatan Penjualan	-	27.237	(27.729)	(7.779)
Persentase Tingkat Volume Pendapatan Penjualan	-	33,20 %	(25,38%)	(9,54%)

Sumber : Toko Arifin Sport Medan

Dari data perhitungan di atas dapat diketahui bahwa tingkat volume pendapatan penjualan yang diperoleh toko Arifin Sport dari tahun 2020 sampai 2021 mengalami

kenaikkan sebesar Rp 27.237.000,00 dan tingkat persentase volume pendapatan penjualan sebesar 33,20 %. Beda halnya dari tahun 2021 sampai 2022 yang mengalami penurunan volume pendapatan penjualan sebesar Rp 27.729.000,00 dan tingkat persentase penurunan volume pendapatan penjualan sebesar 25,38 %. Kemudian tahun 2022 sampai 2023 juga mengalami penurunan sebesar Rp 7.779.000,00 dan tingkat persentase penurunan volume pendapatan penjualan sebesar 9,54 %.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, maka dapat dibuat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Toko Arifin Sport menggunakan 4 bauran pemasaran, yaitu bauran produk, bauran harga, bauran tempat, dan bauran promosi. Dari keempat bauran ini, ternyata hanya bauran produk dan bauran harga yang dapat meningkatkan volume pendapatan penjualan.
- 2) Penggunaan strategi pemasaran yang tidak efektif dapat menurunkan tingkat volume pendapatan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari bauran pemasaran yang digunakan oleh toko Arifin Sport. Dimana tingkat volume pendapatan penjualan produk mengalami naik – turun.

#### 5. REFERENSI

- [1] Assauri, Sofjan. “*Management Produksi dan Operas*”i. Edisi Keempat. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta. 2008.
- [2] Kotler P & Amstrong G. “*Principle of Marketing*. 10th edition / International Edition”. Prentice Hall. New Jersey. 2004.
- [3] Siti Mahfudzoh, Selvia Nuriasari, Sukmasari Dewi Chan. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Industri Kriya

- Souvenir Khas Lampung”. *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, Vol. 09 Nomor 1. 2021.
- [4] Budieli Hulu, Yohanes Dakhi, Erasma F. Zalogo. “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada UD. Mitra Kecamatan Amandraya”. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, Vol. 6 No.2 Sept. 2021
- [5] Duharman, Meirani, Gita Anggriana. “Analisis Strategi Bersaing Pedagang Pengumpul TBS Kelapa Sawit Di Desa Pagar Gading Kecamatan Pino Raya Kabupaten Bengkulu Selatan”. *Jurnal Educandumedia*, Vol. 2. No.2. 2023.