

## ANALISIS MANAJEMEN PEMASARAN PRODUK INDUSTRI KERAJINAN SENI MOTIF KURSI DAN MEJA BERBAHAN DASAR BAN BEKAS DI DESA JURANG JALER KABUPATEN LOMBOK TENGAH

**Muhamad Hirjan<sup>a</sup>, Abdul Muttalib<sup>b</sup>, Ristina Wahyu Astuti<sup>c</sup>, Baiq Solatiah<sup>d</sup>**

<sup>a</sup> Perbankan Syariah, email: hmuhamadhirjan368@gmail.com, STEI Hamzar Lombok Timur

<sup>b</sup> Ekonomi Islam, email: abdulmuttalib3@gmail.com, Universitas Nahdlatul Ulama

<sup>c</sup> Perbankan Syariah, ristinaastuti16@gmail.com, STEI Hamzar Lombok Timur

<sup>d</sup> Ekonomi Islam, baiqsolatiyah@gmail.com, Universitas Nahdlatul Ulama

### ABSTRACT

This research was conducted to determine the implementation of planning, organizing, implementing and supervising the marketing of industrial products for chairs and tables made from used tires in Jurang Jaler Village, Central Lombok Regency. This research is a descriptive research. The subjects in this study were 25 people who made chairs and tables made of used tires. Meanwhile, the object is the marketing management pattern for the products of the chair and table craft industry made from used tires. Furthermore, the data collection methods used were observation, interviews, and documentation. The results showed that the marketing management pattern for the products of the chair and table craft industry made from used tires in Jurang Jaler Village, Central Lombok Regency had followed the principles of marketing management which included planning, marketing organization, marketing implementation, and marketing supervision.

**Keywords :** planning, organizing, implementing, controlling.

### ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui implementasi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan pemasaran produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas di Desa Jurang Jaler Kabupaten Lombok Tengah. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Subjek dalam penelitian ini adalah pengrajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang berjumlah 25 Orang. Sedangkan objeknya adalah pola manajemen pemasaran produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas. Selanjutnya metode pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola manajemen pemasaran produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas di Desa Jurang Jaler Kabupaten Lombok Tengah sudah mengikuti kaidah manajemen pemasaran yang meliputi perencanaan pemasaran, pengorganisasian pemasaran, pelaksanaan pemasaran, dan pengawasan pemasaran.

**Kata Kunci:** perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan.

## 1. PENDAHULUAN

Lombok merupakan pulau yang termasuk salah satu penghasil kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas. Kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas ini dapat dijadikan sebagai salah satu usaha yang dapat memberikan pendapatan bagi masyarakat sehingga kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sangat penting untuk dilestarikan. Kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas ini merupakan sebuah tradisi yang dilakukan oleh masyarakat Jurang Jaler bahkan Lombok yang disebut Tradisi pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas.

Tradisi pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas ini merupakan kerajinan *home industry* yang dapat menambah penghasilan masyarakat setempat. Kerajinan ini dapat dijumpai di salah satu Desa yang ada di Pulau Lombok yaitu Desa Jurang Jaler. Desa Jurang Jaler merupakan salah satu pusat pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang ada di Pulau Lombok. Desa ini yang terletak di Kecamatan Praya Tengah Kabupaten Lombok Tengah merupakan sebuah Desa yang terkenal dengan kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas tradisionalnya. kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dari Desa Jurang Jaler ini memiliki ciri khas tersendiri dengan desain dan motif yang berbeda.

Motif yang digunakan adalah korsi tamu model sofa, korsi motif kartu, motif binatang, kombinasi dan degradasi. Sebuah karya kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang sangat indah dan artistik yang memiliki desain eksklusif yang dihasilkan oleh tangan-tangan terampil dari para laki-laki di Desa Jurang Jaler.

Tradisi pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas di Desa Jurang Jaler sudah diperkenalkan sejak dini kepada anak-anak khususnya anak laki-laki yang ada di Desa Jurang Jaler, bahkan sejak masih duduk di bangku sekolah dasar anak-anak yang ada di Desa Jurang Jaler sudah pandai untuk pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas, ada yang diajarkan oleh pamanya, bapaknya terkadang pula mereka belajar secara otodidak yakni dengan cara melihat proses pembuatan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang dilakukan oleh ibu paman dan bapak mereka. Berdasarkan pemaparan Kepala Desa Jurang Jaler serta kadus tercatat jumlah pengrajin kain tenun songket yang ada di Desa Jurang Jaler sebanyak 25 orang.

Proses pelaksanaan pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang ada di Desa Jurang Jaler masih mempertahankan cara-cara tradisional dengan menggunakan Alat Palu Bukan Mesin. Alat kursi dan meja berbahan dasar ban bekas Bukan Mesin yang digunakan dalam proses produksi pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas merupakan ciri khas masyarakat di Desa Jurang Jaler di dalam pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sudah menjadi keharusan dari generasi ke generasi. Di dalam pelaksanaan tradisi pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang ada di Desa Jurang Jaler didominasi oleh kaum laki-laki khusus pemuda karena kaum laki-laki diharuskan untuk bisa berkarya. Industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dari segi permodalan menggunakan modal sendiri. Dengan modal yang dimiliki pengrajin diharapkan dapat meningkatkan produksi kain kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sehingga seluruh permintaan konsumen dapat terpenuhi (Palgunadi, 2011).

Ada juga pengrajin menggunakan modal simpan pinjam. Untuk modal simpan pinjam mereka harus membayar dengan cara menyicil Rp200.000–Rp500.000 perbulan dalam jangka waktu minimal enam bulan samapi 12 bulan tergantung dari jumlah peminjamannya. Dalam perhari atau perbulan mereka mendapatkan pendapatan tergantung dari jumlah banyaknya pemesanan dan atau jumlah banyaknya kursi dan meja laku terjual.

Dalam sehari bisa membuat kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sebanyak 1-2 korsi dan meja jika sebulan para pengrajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas hanya mampu membuat 50- 55 korsi dan karet. Harga sepasang korsi bervariasi, tergantung bahan motif. kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dengan motif sofa yang cukup rumit dengan warna yang beragam, jelas lebih mahal dibandingkan dengan motif sederhana dengan warna hitam. Dari waktu pembuatannya, kursi dan meja berbahan dasar ban bekas

motif rumit membutuhkan waktu yang lebih lama 1 atau 2 hari di bandingkan kursi dan meja motif sederhana yang hanya membutuhkan waktu 1 hari dalam proses pengerjaan satu pasang. Harga yang ditawarkan pun bervariasi mulai dari Rp600.000-Rp1.000.000 perpasang kursi dan meja berbahan dasar ban bekas.

Selain menjadi sebuah tradisi, pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas juga merupakan salah satu peluang yang dimanfaatkan untuk mendapatkan tambahan ekonomi bagi masyarakat di Desa Jurang Jaler, hasil kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang sudah jadi kemudian dipajang di *halaman rumah* dan di posting ke facebook media sosial. Selain itu, terdapat beberapa masyarakat pengrajin yang memanfaatkan rumahnya sendiri sebagai *pajangan*. Hasil kursi dan meja berbahan dasar ban bekas langsung dijual atau dipajang di *depan rumah* mereka, dan mendapatkan pendapatan dari hasil penjualan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas tersebut. Disamping itu juga pengrajin menjualnya dengan melakukan promosi melalui personal selling, yaitu pihak ketiga seperti agen, pengepul dan lainnya (Limbang, 2017).

Akan tetapi industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas di Desa Jurang Jaler ini masih terbilang lemah dalam hal pemasaran produknya karena rata-rata dari mereka belum memahami manajemen dalam pemasaran. “Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan”. Proses perencanaan diawali dengan penyusunan strategi pemasaran. Strategi pemasaran akan membantu industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dalam mencapai tujuan dan target pemasaran produknya menurut (Handoko, 2011).

Perencanaan yang disusun industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dapat dititik beratkan pada kemampuan serta kesanggupan dalam mencapai tujuan serta target yang telah ditetapkan. Industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas ini juga harus mampu menyusun struktur organisasi agar apa yang sudah direncanakan dapat berjalan dengan baik (Christanto, 2013).

Struktur organisasi harus berdasarkan pada jenis tugas yang harus dilakukan, berdasarkan area tanggung jawab dan harus bertanggung jawab kemana dan dituangkan dalam bentuk *Job Description*. Maka manajemen adalah suatu pola atau sistem koordinasi yang dilakukan dalam organisasi melalui proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan dengan memberdayakan semua kekuatan yang dimiliki dalam rangka pencapaian tujuan tertentu (Natalia, 2013).

Manajemen pemasaran tidak terlepas dari rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan dibidang pemasaran dengan mengacu pada fungsifungsi manajemen. Urutan fungsional manajemen pemasaran adalah analisis perencanaan, pengorganisasian, implemementasi dan pengawasan yang diungkapkan (Assauri, 2010).

Seperti yang diungkapkan oleh Kotler dan Amstrong, (2006) “mendefinisikan manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, implementasi dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran demi mencapai tujuan organisasi”.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban beka yaitu kurangnya pengetahuan tentang bagaimana perencanaan pemasaran produk yang dihasilkan sampai ke tangan konsumen dan dapat diterima oleh konsumen karena rata-rata dari mereka hanya bisa membuat kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekat serta menjualnya di depan rumah mereka (Wati et al., 2021).

Selain itu juga pengrajin mempromosikan kursi dan meja berbahan dasar ban bekasnya hanya mengandalkan facebook atau yang datang ke *rumah* mereka. Harga yang di tawarkan juga masih tergolong relatif sederhana. Handayani, (2017) harga pokok produksi yang digunakan dalam pentuan harga kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban beka ini dilihat dari harga bahan baku.

Berdasarkan latar belakang di atas, perlu dilakukan suatu penelitian yang dituangkan dalam judul “Pola Manajemen Pemasaran Produk Industri Kerajinan Seni Motif Kursi dan Meja Berbahan Dasar Ban Bekas Di Desa Jurang Jaler Kabupaten Lombok Tengah”.

## 2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif. “Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk menganalisis satu atau lebih variabel tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan anatara variabel yang satu dengan variabel yang lain” (Suliyanto 2009).

Dalam penelitian ini dikaji manajemen pemasaran produk dengan mengarah pada indikator yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Dari indikator tersebut dapat digabungkan menjadi satu kesatuan terbentuk suatu pola manajemen pemasaran produk industri kerajinan kain tenun songket yang berlokasi di Desa Jurang Jaler Kabupaten Lombok Tengah (Sabana, 2000).

Subyek dalam penelitian ini adalah pengrajin kursi dan meja berbahan dasar ban beka di Desa Jurang Jaler Kabupaten Lombok Tengah yang berjumlah 25 orang. Sedangkan obyek penelitian ini adalah pola manajemen pemasaran produk yang ada pada industry kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban beka itu sendiri. Sumber data yang digunakan dipenelitian ini dibagi ke dalam dua katagori data yaitu:

- 1) Data primer, data yang diperoleh langsung dilapangan dengan cara melakukan wawancara langsung terhadap narasumber mengenai pola manajemen pemasaran produk industri kerajinan kain tenun songket yang berkaitan dengan perencanaan yang meliputi (produk, harga, distribusi dan promosi), pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.
- 2) Data Skunder, diperoleh dari sumber tertulis seperti sumber buku, majalah ilmiah, dan dokumen-dokumen dari pihak yang terkait mengenai motif-motif kain tenun songket.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Observasi, penelitian ini menggunakan observasi partisipasi. Dalam observasi ini, secara langsung terlibat dengan kegiatan sehari-hari objek yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber penelitian. Dalam observasi ini, dilakukan pengamatan langsung mengenai proses pelaksanaan pola manajemen pemasaran produk industri kerajinan kain tenun songket. 2) Wawancara, adalah proses memperoleh keterangan mengenai pola manajemen pemasaran produk yang berkaitan dengan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan untuk mencapai tujuan penelitian dengan cara tanya jawab dengan penjawab atau responden dengan menggunakan pedoman wawancara. Pewawancara sesekali menyelengi jawaban responden, baik untuk meminta penjelasan maupun untuk meluruskan bilamana ada jawaban yang menyimpang dari pertanyaan. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur (Hirjan et al., 2021).

Di sini, dilakukan wawancara terhadap para pengrajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan. 3) Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini berupa gambar motif-motif Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, (Sugiyono, 2017). yaitu:

- 1) Pengumpulan data, dilakukan dengan mencari, mencatat dan mengumpulkan data melalui hasil wawancara, dokumentasi dan observasi yang terkait dengan pola manajemen pemasaran produk industry kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas di Desa Jurang Jaler Lombok Tengah.
- 2) Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan

gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

- 3) Penyajian Data, setelah reduksi data, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Display data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut).
- 4) Kesimpulan dan Verifikasi, kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Pada penelitian ini, kesimpulan awal yang dikemukakan oleh peneliti akan didukung oleh data-data yang diperoleh peneliti di lapangan. Jawaban dari hasil penelitian akan memberikan penjelasan dan kesimpulan atas permasalahan penelitian yang diteliti dalam penelitian ini. Karena analisis data menurut) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilahkannya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari penelitian pola manajemen pemasaran produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas di Desa Jurang Jaler Kabupaten Lombok Tengah, manajemen pemasaran yang diterapkan oleh industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas berdasarkan fungsi-fungsi manajemen yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Dalam perencanaan pemasaran produk industri kerajinan kain tenun songket menggunakan strategi *marketing mix* yang meliputi produk, harga, distribusi dan promosi. Dalam *home* industri kerajinan ini produk yang dihasilkan berupa kain tenunsongket.

Sebelum melakukan proses produksi terlebih dahulu menyiapkan bahan baku yang digunakan dalam pembuatan kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas. Bahan baku yang digunakan adalah paku, ban bekas yang sudah dibersihkan, hil, kain sofa, gerinda, gabus, benang sutra dan jarum. Untuk bahan pewarnanya menggunakan bahan pewarna cat atau piloks seperti warna coklat tua dan merah serta tergantung selera pemesan.

Dalam proses pembuatan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas terlebih dahulu melakukan proses persiapan bahan baku tenun, seperti kapas, adalah paku, ban bekas yang sudah dibersihkan, hil, kain sofa, gerinda, gabus, benang sutra dan jarum. Berikut hasil wawancara peneliti dengan pengrajin terkait hal ini. "motif desait sofa, motif biasa, motif kelinci dan masih banyak lagi. Motif ini merupakan motif yang sering dibuat dan banyak diminati pelanggan".

Motif-motif tersebut yaitu, a) Motif sofa merupakan salah satu motif yang terbaru pada pembuatan kursi dan meja dari ban bekas, motif kelinci serta biasa. Motif ini terdiri dari beberapa bentuk yang diantaranya terdapat sebuah objek yang ada. Selain itu, terdapat beberapa objek sebagai penghias yang mengelilingi motif utama. Di bagian pinggir kursi dan meja berbahan dasar ban bekas juga dihiasi dengan berbagai motif gabungan beberapa bentuk biasanya menggunakan cat atau piloks.

Pola yang digunakan adalah pola tebar dengan penempatan motif pada jarak yang teratur searah. Sedangkan prinsip pola menggunakan prinsip pengulangan formal dimana motif mengalami pengulangan yang sama dan serupa. Selain itu, prinsip penyusunan pola berlawanan juga diterapkan dengan mengalami pengulangan warna secara berlawanan. Warna dasar atau warna pakan yang biasa digunakan adalah warna gelap seperti hitam atau merah dan lain-lain.

Pengerajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas merupakan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang dibuat dengan cara tradisional yaitu dengan menggunakan Alat palu Bukan Mesin. Hampir semua masyarakat yang ada di Desa Jurang Jaler Kabupeten Lombok Tengah khususnya pemuda berprofesi sebagai pengrajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas . Sebagian besar pengrajin memproduksi kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dengan motif yang sama hanya dari segi warna dan gabus serta kain yang membedakan. Motif-motif kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang dibuat para pengrajin merupakan motif-motif yang melambangkan ciri khas dari ban.

Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi banyaknya bahan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang terjual. Selain itu secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena banyaknya yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sudah mematok harga sesuai dengan motif, lama pengerjaannya dan besarnya bahan korsi dan meja. Tingkatan harga yang ditetapkan mempengaruhi kualitas kursi dan meja berbahan dasar ban bekas itu sendiri. Semakin tinggi harga yang ditetapkan maka kualitasnya semakin baik, jika harga yang ditetapkan rendah maka kualitasnya juga rendah.

Harga, merupakan salah satu yang dijadikan patokan untuk menjual produk kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang telah diproduksi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengrajin terkait hal ini. "Harga yang ditentukan tergantung tingkat motif korsi dan meja tersebut, besarnya ukuran korsi dan meja serta bahan yang digunakan itu sendiri. Harga yang dipatok mulai dari harga Rp500.000,00-Rp1.000.000,00. Harga untuk konsumen, lokal dan pengepul lebih murah dibandingkan dengan harga pengiriman terima di tempat. Motif yang sering dicari para konsumen lokal maupun pengiriman daerah sumbawa yaitu motif biasa dan sofa yang pengerjaannya memakan waktu lebih dari 2 hari dari motif yang sederhana.

Pengorganisasian dalam industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas tidak terlepas dengan adanya struktur organisasi. Struktur organisasi adalah suatu kerja yang mengatur pola hubungan kerja antara orang atau badan di dalamnya, masing-masing mempunyai tugas, kewajiban serta bertanggung jawab dalam satu kesatuan. Struktur organisasi dalam industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas hanya melibatkan anggota keluarga serta tetangganya. Dalam proses pembuatan kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dibantu oleh anak laki-laki dan para pemuda, sedangkan dalam proses pemasaran dibantu oleh anak dan suami dan istrinya.

Dalam mendistribusikan barang dikenal dengan adanya saluran distribusi. Saluran distribusi merupakan salah satu kekuatan perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Dengan harapan dapat mencapai penjualan yang besar, sehingga dapat memberikan keuntungan seperti yang diharapkan. Dalam pendistribusian produk kursi dan meja berbahan dasar ban bekas digunakan dengan dua cara yaitu distribusi langsung dan tidak langsung. Distribusi langsung yang dilakukan industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yaitu langsung menawarkan produk kursi dan meja berbahan dasar ban bekas ke konsumen dengan cara posting atau di tempat yang disediakan dan memajangkannya langsung di rumah sendiri bagi yang mempunyai tempat sendiri serta. Sedang distribusi tidak langsung yang dilakukan industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yaitu melalui pengepul.

Pendistribusian produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain. 1) Produsen dapat memasarkan produk dengan cara memajangkannya di tempat sendiri bagi yang mempunyai lokasi dan memasarkan produknya dengan di posting di facebook . 2) Produsen dapat mendistribusikan produknya melalui calo, para calo nantinya membeli produk secara langsung dari produsen atau dari produsen yang secara langsung menjajakan produknya kepada calo yang nantinya calo ini yang akan menjual kepada konsumen. 3) Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah kecil dan besar kepada pedagang. Pembelian oleh calo atau pengecer dilayani oleh pedagang, dan pembelian oleh konsumen dilayani calo atau pengecer saja Promosi yang dilakukan industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yaitu dengan cara mempromosikan produknya melalui sanak saudara, teman-teman dan kerabat dekat, serta mempromosikan produknya melalui media sosial.



Bahkan industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas memperomosisan produknya dengan menggunakan media sosial. Dari promosi yang digunakan industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas masih belum terstruktur dengan baik dan terbilang sederhana. Pengorganisasian industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sudah menerapkan manajemen pemasaran dalam memasarkan produk kursi dan meja berbahan dasar ban bekasnya (Sudaryono, 2014).

Salah satunya termasuk yaitu manajemen pengorganisasian pemasaran. Pengorganisasian pemasaran yang di terapkan sudah mempunyai pertanggungjawaban masing-masing. Hal ini dibuktikan dengan struktur organisasi industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas yang melibatkan anggota keluarganya sendiri, dimana anak laki-lakinya sebagai pengarajin yang membantunya dalam proses produksi kursi dan meja berbahan dasar ban bekas.

Sedangan istrinya akan membantunya dalam proses pemasaran. Sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh menyatakan bahwa pembagian kerja adalah pemerincian tugas pekerjaan agar setiap individu dalam organisasi bertanggung jawab untuk melakukan sekumpulan kegiatan yang terbatas. Maka dapat dikatakan bahwa pengorganisasian pemasaran industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sudah jelas (Handoko, 2003)

Pelaksanaan pemasaran industri Pelaksanaan pemasaran yang dilakukan pengrajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas tidak lepas dengan adanya pengaruh, pengarahan dan motivasi yang diberikan untuk membangkitkan semangat para karyawannya yang merupakan anggota keluarganya sendiri serta tetangga. Hal ini dibuktikan dengan ikut terjun langsung ke lapangan untuk memberikan arahan dan petunjuk-petunjuk yang sesuai dengan tugasnya masing-masing agar pelaksanaan pemasaran dapat berjalan dengan lancar. Sikap yang dilakukan oleh pengrajin yang sekaligus pemilik usaha dibuktikan dengan cara ikut terjun langsung ke lapangan untuk memasarkan peroduknya merupakan pengaruh yang baik bagi karyawannya yang merupakan anggota keluarganya sendiri serta tetangganya. Hal lainnya juga dapat dilakukan pengrajin yang sekaligus pemilik usaha yaitu memberikan motivasi berupa pemberian bonus.

Bonus yang diberikan pengrajin sekaligus pemilik usaha dengan tujuan untuk membangkitkan semangat para karyawannya yang merupakan anggota keluarganya sendiri dengan memberikan uang tambahan atau membelikannya baju. Bonus ini akan diberikan pada saat penjualan produk kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sudah mencapai target. Sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sarwoto (2011) menyatakan bahwa bonus merupakan uang dibayar sebagai balas atas hasil pekerjaan yang telah dilaksanakan apabila melebihi target.

Pengawasan merupakan salah cara yang dilakukan untuk mengukur hasil penjualan yang diperoleh, dan membandingkan hasil yang dicapai dengan hasil yang diinginkan serta cara mengatasi jika terjadinya penyimpangan yang tidak diinginkan. Dengan adanya pengawasan akan memudahkannya untuk mengontrol hasil penjualan yang diperoleh, membandingkan hasil yang dicapai dengan hasil yang diinginkan serta penyimpangan yang terjadi. Industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas ini sudah menerapkan manajemen pemasaran yaitu dengan adanya pengawasan pemasaran yang dilakukan. Pengarajin kursi dan meja berbahan dasar ban bekas melakukan pengawasan dengan melakukan pengukuran hasil penjualan yang diperoleh, membandingkan hasil yang dicapai dengan hasil yang diinginkan dan bagaimana mengatasinya.

Pengarajin mengukur hasil penjualannya dengan mengamati perkembangan penjualan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas selama satu bulan. Dengan ini pengrajin akan mengetahui berapa besar pendapatan yang di peroleh dan biaya yang dikeluarkan. Selain itu juga pengarajin melakukan perbandingan hasil yang dicapai dengan hasil yang diinginkan dengan membuat target penjualan. Jika pengarajin memperoleh pendapatan dalam waktu satu bulan lebih kacil dari biaya produksi dan target penjualannya belum tercapai, maka pengarajin akan mengurangi produksi kursi dan meja berbahan dasar

ban bekasnya dan hanya menerima pesanan pelanggan secara langsung. Sesuai yang ungkapkan oleh Robbins dan Coulter (2014) menyatakan bahwa pengendalian atau pengawasan merupakan fungsi manajemen yang meliputi pemantauan (*monitoring*), perbandingan (*comparing*), dan pengoreksian (*correcting*) kinerja aktual dengan dengan suatu standar, lalu mengambil tindakan manajerial yang sesuai.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai penelitian pola manajemen pemasaran produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas di Desa Jurang Jaler Kabupaten Lombok Tengah, maka dapat disimpulkan sebagai berikut. Perencanaan pemasaran produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas sudah berjalan. Hal ini dibuktikan dengan adanya strategi yang digunakan yaitu strategi *marketing mix* yang mencakup produk, harga, promosi dan distribusi. Struktur organisasi industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas hanya melibatkan anggota keluarga dan tetangganya yang mempunyai tugas dan tanggung jawab yang sudah jelas. Pelaksanaan pemasaran produk industri kerajinan kursi dan meja berbahan dasar ban bekas dilakukan dengan cara memberikan arahan, pengaruh dan motivasi. Pengawasan yang dilakukan oleh pengrajin yaitu dengan mengukur hasil penjualan satu bulan dan membuat target penjualan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Assauri. (2010). *Manajemen Pemasaran* Edisi Pert. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Christanto. (2013). Manajemen Dan Pengembangan Fungsi Pemasaran Pada Usaha Konstruksi Pt . Mulia Mukti Sejahtera. *Agora*, 11, 1–11
- Palgunadi. (2011). Kajian Manajemen Pemasaran Kentang (*Solanum tuberosum* L ). *Agribisnis*, 141, 18–27.
- Handayani. (2017). Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro Tepung Sala Dan Sala Mentah Di Pariaman. *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 12, 51–57.
- Handoko. (2011). *Manajemen Personal, dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- Hirjan, M., Sulfiana, B., Saripuddin, Sanusi, M., Febrian, D., & Istiana, E. (2021). Peran Koperasi Syariah dalam Upaya Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di BMT Al-Hasan Mitra Ummat Unit Lenek. *KASTA: Jurnal Ilmu Sosial, Agama, Budaya, Dan Terapan*, 1(1), 166–174.
- Kotler & Armstrong. (2006). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Sudaryono. (2014). *Perilaku konsumen dalam persepsi pemasaran dan R&D*, Alfabeta, Bandung 2014
- Sabana. (2017). *statistic Pendidikan*, Bandung : pustaka setia ,hlm. 21
- Sugiyono. (2021). Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif (Bandung: Alfabeta) hlm.224
- Limbang. (2017). Analisis Strategi Manajemen Pemasaran Pada Pt . Bess Central Insurance. *Agora*, 53, 1–7.
- Natalia. 2013. Desain Organisasi Produk Emas pada PT. Untung Bersama Sejahtera (UBS) di Surabaya. *Agora*, 31, 1–6.
- Wati, V. W., Zihab, Hadiyani, B., Sanusi, M., & Adawiyah, R. (2021). Strategi Pemasaran Produk Ijarah Muntahiyah Bittamlik dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif di BMT Gumarang Akbar Syariah Ampenan. *JURNAL WIDYA BALINA: JURNAL ILMIAH ILMU PENDIDIKAN DAN EKONOMI*, 6(2).