

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Kancil Comp Kudus

Kancil Comp Kudus merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang pemasaran laptop second. Kancil Comp Kudus ini merupakan salah satu toko laptop yang ada di Kudus. Toko ini didirikan oleh Khoirus Suaib.

Awal mulanya dulu bantu teman yang punya laptop merknya Axio Pico, nah waktu itu layarnya rusak karena saya kasihan sama dia, jadi saya coba bantu dia. Saya kabari teman-teman saya buat cari layar laptop, ternyata harganya mahal, lalu salah satu teman saya bilang kalau di Semarang ada layar murah, jadi saya langsung kesana. Selesai dari sana laptopnya saya berikan teman saya ternyata sekarang ganti fleksibelnya yang rusak, terus saya cari lagi fleksibel di kudus harganya mahal sampai 200 ribuan, terus teman saya bilang kalau di Semarang fleksibel cuma 50 ribu, saya langsung kesana. Setelah pertemuan kedua saya dengan mas penjual laptop yang di Semarang itu saya diajari bagaimana caranya buat kerja di dunia perlaptopan. Dari situlah saya mulai menggeluti dunia laptop hingga sekarang ini.

Usaha jual beli laptop pertama yang beliau rintis tidak langsung pada toko besar dan mempunyai karyawan. Awal mula beliau menjual laptop dan sperpart laptop kepada sesama penjual laptop. Awal mulanya beliau sering kali di bohongi, seperti halnya barang jaulannya di beli dengan harga murah. Dan karena dahulunya beliau sama sekali tidak faham mengenai laptop maka sering sekali mengalami kerugian. Jatuh bangun beliau berusaha bangkit dan terus mencoba untuk memajukan usahanya.

Setelah uang yang beliau sisihkan sedikit demi sedikit terkumpul, kemudian beliau memberanikan diri untuk mengontrak sebuah rumah sekaligus dijadikan sebagai toko penjualan laptopnya. Toko ini masih berbentuk rumah yang dikonsep seperti toko, maksudnya rumah sekalian toko. Kenapa dikonsep seperti itu, karena

kebanyakan para pelanggan yang sering datang merupakan agen ataupun para pemasok laptop sewilayah Kudus, Pati, Jepara dan juga Demak. Oleh karena itu dikonsep seperti rumah agar para pelanggan betah dan nyaman seperti rumah sendiri. Untuk para konsumen atau pembeli langsung bisa datang langsung ke toko atau bisa dengan sistem *pick up service* (jemput bola).

Dulunya cuma punya Kancil Comp Kudus, karena prospeknya bagus buka cabang di beberapa wilayah. Setelah di Kudus, terus buka cabang di Solo, setahun kemudian buka lagi di Pacitan, setahun kemudian juga buka cabang lagi di Purwakarta. Kancil Comp Kudus beralamat di Jl. Mlati Norowito Gang 10 Rt 03 Rw 09 sebelah timur SD Muhammadiyah Birul Walidain, Kecamatan Kota Kudus, Kabupaten Kudus karena disana tempatnya dipusat kota jadi sangat strategis bagi para konsumen dan pelanggan dari Kancil Comp Kudus yang ingin datang langsung ke toko.¹

2. Motto Kancil Comp Kudus

“Makmur bareng, sugeh bareng. Bersama lebih laris”

3. Visi, Misi dan Tujuan Kancil Comp Kudus

- a. Visi

Memberikan pelayanan dan produk yang baik untuk pelanggan. Membuat agen disemua kota
- b. Misi
 - 1) Menjadikan toko yang bisa dijangkau semua kalangan
 - 2) Menjadikan toko Laptop Kancil Comp besar dan terkenal
 - 3) Menjadikan produk toko laptop Kancil Comp sebagai panutan
- c. Tujuan
 - 1) Mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia agar dapat membantu pemerintah

¹ Hasil wawancara dengan mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, pada tanggal 03 September 2019 Pukul 10.00

- 2) Membantu konsumen dan pelanggan untuk mendapatkan laptop yang sesuai mereka inginkan.
- 3) Mampu menghadapi persaingan dagang yang semakin ketat dan mampu mengembangkan usaha penjualan laptop Kancil Comp Kudus.

4. Lokasi Usaha

Kancil Comp mempunyai beberapa cabang yang tersebar di wilayah jawa sendiri, antara lain:

- a. Cabang Kudus : Jl. Mlati Norowito Gang 10 Rt 03 Rw 09 sebelah timur SD Muhammadiyah Birul Walidain, Kecamatan Kota Kudus, Kabupaten Kudus.
- b. Cabang Solo: Jl. Brigjen Katamso Bakalan, Kartasuro, Kabupaten Sukoharjo (Timur Indomaret Bakalan)
- c. Cabang Purwakarta: Jl. HR Boenyamin Purwakarta Utara (sekretariat Takmir Masjid Kampus Nurul Ulum Unsoed)

Dalam memilih lokasi tentu saja pemilik Kancil Comp memperhitungkan lokasi yang jarang dijangkau para pemburu laptop second (laptop minus).

5. Ruang Lingkup Bidang Usaha

Kancil Comp Kudus menyediakan berbagai macam jenis laptop yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan para konsumen. Laptop yang disediakan Kancil Comp Kudus merupakan laptop yang berkualitas, meskipun laptop second tapi kualitasnya masih sangat bagus. Sebagian besar laptop yang ada di Kancil Comp Kudus merupakan laptop yang sering digunakan untuk mengerjakan tugas-tugas sekolah, ada juga yang digunakan untuk mendesain, dan ada juga yang digunakan untuk gaming (bermain permainan).²

6. Sumber Daya Manusia

- a. Jumlah tenaga kerja
Jumlah tenaga kerja yang ada di Kancil Comp Kudus ada 4 karyawan:

² Hasil wawancara dengan Mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, 03 September 2019 Pukul 10.00

- Satu manager, dan 3 karyawan pemasaran.
- b. Jam kerja
Kancil Comp Kudus buka dari jam 08.00 pagi sampai 21.00 malam
 - c. Sistem pengupahan
Sistem pengupahan di Kancil Comp Kudus perbulan. Setiap bulannya Rp 1.500.000 untuk yang menjaga toko, kalau untuk yang lainnya apabila bisa mendapatkan satu laptop maka akan mendapat tambahan *fee* sebesar Rp 100.000 per laptop.

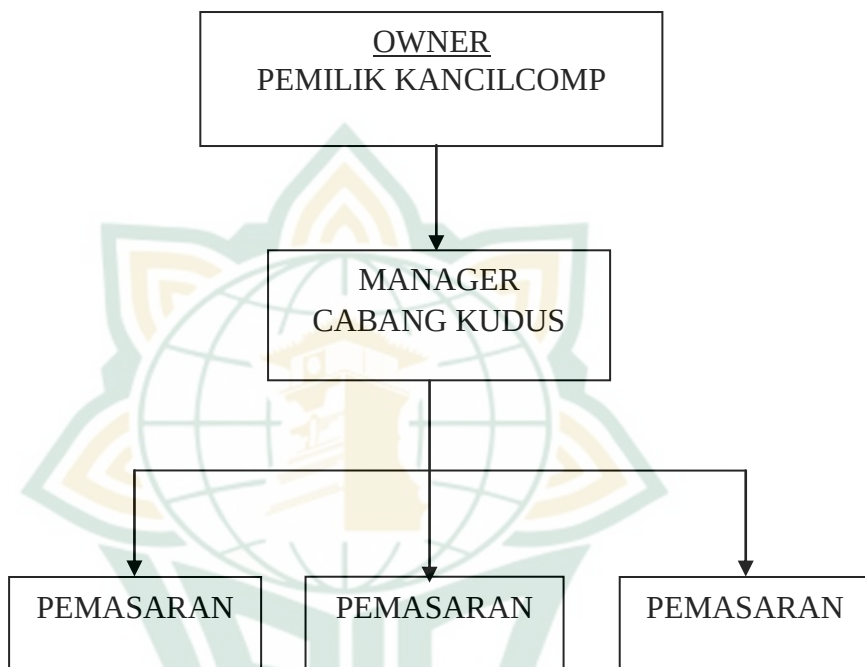
7. Struktur Organisasi

Hubungan kerjasama anatara dua orang atau lebih dengan tugas yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan tertentu, wewenang, dan tanggung jawab yang dapat digambarkan dalam sebuah bagan merupakan Struktur organisasi. Tujuan dari struktur organisasi adalah untuk memberi gambaran yang jelas tentang tugas yang harus dilakukan, dari siapa perintah dan kepada siapa harus bertanggung jawab. Berdasarkan Malayu S.P Hasibuan menyatakan bahwa struktur organisasi adalah suatu gambaran tipe organisasi, perdepartemen Kedudukan dan jenis wewenang, bidang dan hubungan pekerja, garis perintah dan tanggung jawab serta system kepemimpinan.³

Struktur organisasi yang diterapkan Kancil Comp Kudus yaitu struktur organisasi lini. Tipe ini umumnya didapati dalam perusahaan yang berskala kecil atau UKM, yang mana manajemen dan pengawasannya biasanya dijalankan sendiri oleh pemilik perusahaan. Pemilik mengambil sendiri keputusan baik yang bersifat strategis maupun operasional. Bagaimana perusahaan mampu terus berkembang dan beroperasi merupakan strtaegi utama yang diterapkan pada tipe organisasi semacam ini. Struktur organisasi Kancil Comp Kudus bisa digambarkan sebagai berikut:

³ Malayu S.P Hasibuan, *Organisasi dan Motivasi Dasar Peningkatan Produktivitas*, Bumi Aksara, Jakarta, 1996, Hlm 34

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kancil Comp Kudus



- a. Pemilik Kancil Comp : Khoirus Suaib
- b. Manager cabang Kudus : Muhammad Misbah
- c. Pemasaran : Khuzaefah
Rizal
Efendi

Sumber: data dokumentasi di toko Kancil Comp Kudus

8. Kegiatan Kancil Comp Kudus

a. Jual beli laptop

Jual beli laptop di Kancil Comp Kudus dapat dilakukan dengan konsumen datang secara langsung ke toko atau bisa dengan sistem *pick up service* (jemput bola). Tapi paling sering untuk konsumen yang menjual laptopnya minta untuk didatangi kerumahnya. Kalau

untuk para pembeli laptop biasanya mereka memilih untuk datang langsung ke toko, agar lebih leluasa dan banyak pilihan laptop yang disuguhkan, sehingga pembeli dapat memilih laptop sesuai dengan yang diinginkan dan sesuai kebutuhannya.

b. Service laptop

Di Kancil Comp Kudus kita juga melayani *service* laptop. Keluhan yang sering dialami oleh konsumen biasanya karena laptopnya lemot, ada juga yang harus ganti *sparepart* dan masih banyak lagi. Untuk setiap biaya *service* tidak ada patokan khusus, tergantung tingkat keparahan dari laptop tersebut, jika rusaknya parah maka biaya *servicenya* pun tinggi, tapi kalau ringan biasanya hanya Rp 25.000 per laptopnya.

c. Tukar tambah laptop

Tukar tambah laptop biasanya terjadi ketika konsumen merasa jenuh dengan laptopnya atau laptopnya itu mengalami masalah yang mengharuskan untuk tukar tambah dengan laptop yang lebih memadai kebutuhannya.

d. Jual beli *sparepart*

Kancil Comp juga melayani jual beli *sparepart*. *Sparepart* yang di jual di Kancil Comp Kudus beragam, tergantung kebutuhan dari para pembeli. Ada *keyboard*, RAM, HDD, baterai laptop, cas laptop, *motherboard*, kesing dan masih banyak lagi.

9. Produk Comp Kudus Kancil

Produk yang ditawarkan di Kancil Comp Kudus adalah laptop *second* dengan kuliatas yang bagus dan sesuai kebutuhan para konsumennya. Harga laptop yang dijual di Kancil Comp Kudus pun berfariatif, dari yang harga murah sampai yang harganya mahal. Semua tergantung *budget* yang dimiliki dan kebutuhannya.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Deskripsi Penerapan Strategi Potongan Harga (*discount*) Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan di Kancil Comp Kudus

a. Penjualan laptop

Dalam menjalankan suatu bisnis apalagi dibidang elektronik suatu bisnis harus mengetahui keadaan sekitar, apa yang konsumen butuhkan dan juga apa yang diinginkan. Beragam cara digunakan oleh toko Kancil Comp Kudus dalam mempertahankan eksistensinya, salah satu yang dilakukan Toko Kancil Comp Kudus untuk memasarkan produk yang mereka tawarkan salah satunya adalah dengan strategi potongan harga (*discount*). Strategi potongan harga (*discount*) merupakan salah satu strategi pemasaran barang yang dijual atau ditawarkan yang dilakukan oleh Toko Kancil Comp Kudus ini agar dapat menarik para pelanggan untuk tergiur membeli barang. Sistem yang dilakukan oleh Toko Kancil Comp Kudus ini dilakukan agar barang yang diperjualbelikan menarik minat pembeli dengan cara mengurangi harga asli yang pengurangannya ditentukan dalam prosentase.

Kegiatan dari Kancil Comp Kudus ada banyak sekali salah satunya seperti jual beli laptop, *service* laptop, tukar tambah laptop dan juga jual beli *sparepart*. Dari berbagai layanan yang diberikan, Kancil Comp Kudus lebih berfokus pada jual beli laptop. Hal ini dikarenakan kegiatan jual beli laptop lebih sering terjadi transaksi daripada layanan yang lainnya. Oleh karena sering kali terjadi transaksi jual beli laptop maka strategi potongan harga hanya diterapkan pada transaksi penjualan laptop.

Berdasarkan wawancara dengan mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, menyatakan bahwa strategi potongan harga (*discount*) hanya diaplikasikan pada layanan penjualan laptop, karena dari kebanyakan layanan yang telah diberikan

penjualan laptop paling sering terjadi transaksi. Untuk layanan yang lainnya seperti *service* laptop, tukar tambah laptop dan juga jual beli *sparepart* transaksi yang terjadi jarang sekali, meskipun diberikan potongan harga tetap tidak ada pengaruhnya. Strategi potongan harga (*discount*) dilakukan untuk menarik minat beli konsumen membeli laptop di Kancil Comp Kudus dan juga meningkatkan penjualan.⁴

Adapun kriteria potongan harga yang diberikan oleh toko Kancil Comp Kudus adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Potongan harga yang diberikan Kancil Comp Kudus setiap tahunnya dari tahun 2016 sampai 2018

No	Harga laptop	Potongan harga yang diterima
1	Rp 1.500.000 sampai Rp 2.500.000	Rp100.000
2	Rp 2.600.000 sampai Rp 3.500.000	Rp150.000
3	Rp 3.600.000 sampai Rp 4.500.000	Rp200.000
4	Rp 4.600.000 sampai Rp 5.000.000 keatas	Rp250.000

Sumber: Data dari toko Kancil Comp Kudus

b. Syarat dan ketentuan mendapatkan potongan harga yang ada di Kancil Comp Kudus

1) Pembelian laptop dengan harga diatas 1,5 juta

Laptop yang dijual di Kancil Comp Kudus mempunyai harga yang bervariasi dari harga yang termurah sampai harga yang mahal. Dan biasanya laptop yang sering dicari adalah laptop dengan harga Rp 2.000.000 an kebawah, karena pangsa pasar Kancil Comp Kudus adalah pasar menengah kebawah. Oleh karena itu pemilik toko Kancil Comp Kudus memberikan potongan harga (*discount*) kepada para konsumen yang membeli laptop dengan harga diatas Rp 1.500.000 keatas.

⁴ Hasil wawancara dengan Mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, 03 September 2019 Pukul 10.00

Hal ini dilakukan untuk menjaring konsumen agar membeli laptop dengan harga 1,5 juta keatas dengan kualitas yang lebih bagus dan juga sesuai kebutuhan konsumen. Karena mengingat pangsa pasar toko Kancil Comp Kudus merupakan pasar menengah kebawah.

- 2) Potongan harga diberikan untuk semua merk laptop

Dalam dunia perlaptopan merk sebuah laptop sangat mempengaruhi niat beli konsumen, dengan merk yang bagus dan spesifikasi yang sesuai dengan kebutuhan para konsumen sering kali menjadi incaran para konsumen. Karena potongan harga (*discount*) tidak diberikan setiap hari, maka untuk saat diberlakukannya strategi potongan harga (*discount*) seluruh jenis merk diberikan potongan harga. Seperti halnya yang dipaparkan mbak Khuzaifah salah satu karyawan di Kancil Comp Kudus menyatakan bahwa semua jenis laptop yang ada di toko diberikan potongan harga, asalkan harganya masih diatas 1,5 juta. Hal tersebut dilakukan agar mampu menarik konsumen untuk membeli laptop yang dijual oleh Kancil Comp Kudus.⁵

- 3) Potongan harga hanya diberlakukan saat masuk tahun ajaran baru dan juga setelah hari raya Idul Fitri

Strategi potongan harga (*discount*) yang dijalankan di Kancil Comp Kudus tidak setiap hari diaplikasikan dan hanya pada saat tertentu saja. Di saat masuk tahun ajaran baru adalah masa dimana banyak sekali permintaan pasar akan laptop. Sebagian besar pangsa pasar kita merupakan para penuntut ilmu, yang harus selalu berkembang mengikuti modernisasi zaman dengan

⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Khuzaefah selaku karyawan Kancil Comp Kudus, 04 September 2019 Pukul 15.00

menggunakan komputer atau laptop. Oleh karena itu saat masuk tahun ajaran baru permintaan akan laptop meningkat. Strategi potongan harga ini berlangsung selama satu bulan masa masuk tahun ajaran baru. Selain saat tahun ajaran baru peningkatan permintaan juga terjadi setelah hari raya idul fitri. Strategi potongan harga juga berlaku saat setelah hari raya Idul Fitri yang batas waktunya selama satu bulan setelah hari raya Idul Fitri. Hal ini yang menjadikan Kancil Comp Kudus harus melakukan gebrakan untuk menarik para konsumen, dengan cara memberikan potongan harga (*discount*) saat itu.

Berdasarkan wawancara dengan Mas Misbah selaku manager di Kancil Comp Kudus pengaplikasian strategi potongan harga (*discount*) yaitu ketika masuk tahun ajaran baru dan juga setelah hari raya idul fitri. Karena ketika masuk tahun ajaran baru baik itu sekolah menengah pertama, sekolah menengah keatas, maupun para mahasiswa universitas, semuanya itu pasti membutuhkan laptop dalam menunjang pembelajaran dan juga pekerjaan yang dilakukan. Hal inilah yang mengakibatkan tingkat permintaan akan laptop saat masuk tahun ajaran baru mengalami peningkatan. Dan setelah hari raya idul fitri pun permintaan akan laptop juga mengalami peningkatan mengingat pada waktu itu banyak orang yang mendapatkan THR dari pekerjaannya dan masa-masa dimana mempunyai uang lebih dan belum digunakan untuk keperluan yang mendesak. Pada saat seperti itulah potongan harga diterapkan karena permintaan mengalami lonjakan. Agar tetap bersaing dengan kompetitor-kompetitor bakol laptop lainnya, Kancil Comp Kudus mengadakan promosi-promosi untuk menggaet para konsumen dengan strategi potongan harga (*discount*).⁶

⁶ Hasil wawancara dengan Mas Misbah selaku Manager Kancil Comp Kudus, 04 September 2019 Pukul 14.00

- 4) Potongan harga diberikan hanya untuk user (pemakai langsung)

Konsumen yang ada di Kancil Comp Kudus banyak sekali dari para agen laptop sampai konsumen. Namun untuk strategi potongan harga ini hanya ditujukan kepada para konsumen karena untuk para agen laptop sudah mendapatkan harga khusus yang sering disebut dengan potongan dagang atau potongan harga fungsional.

- 5) Prosentase potongan harga yang diterima sudah ditentukan

Untuk prosentase potongan harga yang diberikan di Kancil Comp Kudus ini sangat bervariasi ada yang mendapatkan potongan harga dari Rp. 100.000,- hingga Rp. 250.000,-, hal itu tergantung dengan harga laptop yang dibeli. Meski Potongan harga (*discount*) hanya segitu, tapi itu sudah sangat membantu meringankan beban konsumen.

Hal itu sesuai yang dirasakan salah satu konsumen Kancil Comp Kudus yaitu pak Suhadi beliau mengatakan bahwa saat dia membeli laptop di Kancil Comp Kudus dengan harga beli Rp. 2.000.000,- terus dikasih potongan harga Rp. 100.000,- jadi beban pembayaran yang harus dibayarkan menjadi Rp. 1.900.000,-.⁷ Hal serupa juga dirasakan oleh mbak Intan salah satu konsumen Kancil Comp Kudus, saat dia membeli laptop disana dengan harga Rp. 3.500.000,- karena ada potongan harga sebesar Rp. 150.000,- maka mbak Intan hanya membayar sebesar Rp. 3.350.000,-.⁸ Dengan adanya potongan harga tersebut dapat menyenangkan hati para konsumen dan dapat menarik minat beli konsumen lainnya.

⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Suhadi selaku salah satu konsumen di Kancil Comp Kudus, 05 September 2019 Pukul 16.00

⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Intan selaku salah satu konsumen di Kancil Comp Kudus, 06 September 2019 Pukul 09.00

c. Prosedur proses mendapatkan potongan harga di Kancil Comp Kudus

1) Datang langsung ke toko atau

Berdasarkan wawancara dengan mbak Khuzaefah, selaku karyawan di toko Kancil Comp Kudus bagi para konsumen yang ingin membeli laptop bisa langsung datang ke toko. Potongan harga berlaku untuk semua konsumen yang membeli pada waktu yang telah ditentukan berlakunya potongan harga dan dengan syarat yang telah tentukan. Konsumen yang datang ke toko dalam kurun waktu yang ditentukan dan untuk membeli laptop maka akan mendapatkan potongan harga secara langsung. Potongan harga yang diberikan Kancil Comp Kudus pun telah ditetapkan, jadi para konsumen bisa secara gamblang mengetahui potongan harga yang diterima.⁹

2) *Pick up service* (jemput bola)

Cara yang kedua adalah dengan *pick up service* yaitu langsung mendatangi kerumah atau bertemu disuatu tempat. Berdasarkan wawancara dengan mas Misbah bahwa potongan harga tetap berlaku walaupun konsumen tidak datang langsung ke toko, namun potongan harga dengan layanan *Pick up service* ini hanya berlaku untuk user yang masih berada dilingkup kota kudus, diluar wilayah kudus potongan harga dengan layanan *Pick up service* tidak diberlakukan.¹⁰

d. Keuntungan potongan harga

1) Keuntungan bagi konsumen

⁹ Hasil wawancara dengan Mbak Khuzaefah selaku karyawan Kancil Comp Kudus, 04 September 2019 Pukul 15.00

¹⁰ Hasil wawancara dengan Mas Misbah selaku manager Kancil Comp Kudus, 04 September 2019 Pukul 14.00

- a) Dapat membeli laptop dengan harga yang terjangkau
 - b) Dapat menghemat pengeluaran
 - c) Mendapat potongan harga yang tinggi
 - d) Pelayanan yang memuaskan
 - e) Mendapatkan potongan harga yang telah ditentukan
- 2) Keuntungan bagi toko Kancil Comp Kudus
- a) Dapat menarik minat beli para konsumen
 - b) Meningkatkan penjualan
 - c) Dapat membantu mengurangi beban pengeluaran.
 - d) Dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

2. Deskripsi Penerapan Strategi Pemberian Hadiah Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan di Kancil Comp Kudus

a. Penjualan laptop

Dalam menjalankan usahanya Kancil Comp Kudus selalu melakukan terobosan-terobosan terbaru untuk mempertahankan eksistensinya didunia perlaptopan. Selain menggunakan strategi potongan harga Kancil Comp Kudus juga menggunakan strategi pemberian hadiah. Hadiah dijadikan salah satu cara promosi penjualan yang diharapkan mampu mendongkrak peningkatan penjualan dan juga meningkatkan loyalitas konsumen. Hadiah yang diberikanpun merupakan hadiah yang sangat bermanfaat bagi para konsumen. Hadiah hanya diperuntukan untuk para konsumen agar lebih menarik minat beli konsumen. Hadiah juga hanya diaplikasikan pada penjualan laptop karena transaksi yang paling sering terjadi di Kancil Comp Kudus adalah penjualan laptop.

Berdasarkan wawancara dengan mas Khoirus Suaib menyatakan bahwa “hadiah hanya dikhususkan kepada para konsumen dengan syarat yang telah ditentukan, untuk para Agen laptop tidak mendapatkan hadiah, karena telah mendapatkan potongan harga

dagang yang cukup besar. Hadiah yang diberikanpun beragam seperti halnya ada mouse, tas laptop, dan juga powerbank”.¹¹

Adapun kriteria hadiah yang diberikan oleh Kancil Comp Kudus adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Hadiah yang diberikan Kancil Comp Kudus setiap tahunnya

No	Hadiah yang diterima	Pembelian laptop harga
1	Mouse	2 juta sampai 3 juta
2	Tas laptop	3,1 juta sampai 4 juta
3	Powerbank	4,1 juta sampai 5 juta keatas

Sumber: data dari toko Kancil Comp Kudus

b. Syarat dan ketentuan mendapatkan hadiah yang ada di Kancil Comp Kudus

- 1) Hadiah hanya untuk konsumen (pemakai langsung)
Konsumen yang datang ke Kancil Comp Kudus beragam ada agen laptop, ada juga konsumen (pemakai langsung). Berdasarkan wawancara dengan mas Khoirus Suaib, hadiah hanya diberikan kepada konsumen (pemakai langsung) karena agar menarik minat beli konsumen untuk membeli laptop di Kancil Comp Kudus. Dengan minat beli konsumen yang meningkat diharapkan mampu meningkatkan penjualan laptop.¹²
- 2) Membeli laptop dengan harga diatas 2 juta
Untuk mendapatkan hadiah para user harus membeli laptop dengan harga diatas 2 juta. Seperti

¹¹ Hasil wawancara dengan Mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, 03 September 2019 Pukul 10.00

¹² Hasil wawancara dengan Mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, 03 September 2019 Pukul 10.00

halnya yang dirasakan salah satu konsumen Kancil Comp Kudus yaitu mbak Intan, berdasarkan wawancara dengan mbak Intan, menyatakan bahwa saat “dia membeli laptop di Kancil Comp Kudus dengan harga Rp 3.500.000 dia mendapatkan hadiah langsung berupa tas laptop, meskipun hanya tas laptop itu sudah meringankan beban mbak Intan dengan gratisan tas laptop tersebut, dia tidak usah lagi membeli tas laptop.”¹³

- 3) Hadiah hanya akan diberikan apabila konsumen yang datang langsung ke toko Kancil Comp Kudus.

Beragam cara dilakukan agar suatu toko dapat menarik perhatian para pembeli, salah satunya yang dilakukan toko Kancil Comp Kudus yang melakukan trobosan strategi pemberian hadiah yang sangat menarik, agar para konsumen datang langsung ke toko. Oleh karena alasan untuk menarik konsumen datang ke toko, Mas Misbah selaku manager Kancil Comp Kudus memberikan syarat bagi paraa konsumen yaitu strategi hadiah diberlakukan bagi konsumen yang mau membeli laptop di Kancil Comp Kudus namun harus datang langsung ke toko. Bagi para konsumen yang ingin mendapatkan hadiah maka dia harus datang langsung ke toko.¹⁴

- 4) Waktu bisa mendapatkan hadiah terbatas yaitu bulan Januari dan bulan Juni.

Berdasarkan wawancara dengan Mas Khoirus Suaib “batas waktu agar bisa mendapatkan hadiah sangat terbatas, siapa cepat dia dapat. Batas waktu yang diberikan oleh Kancil Comp Kudus untuk bisa mendapatkan hadiah adalah bulan Januari (dari tanggal 1 sampai 31) dan juga bulan Juni (dari

¹³ Hasil wawancara dengan Mbak Intan selaku salah satu konsumen di Kancil Comp Kudus, 06 September 2019 Pukul 09.00

¹⁴ Hasil wawancara dengan Mas Misbah selaku manager Kancil Comp Kudus, 04 September 2019 Pukul 14.00

tanggal 1 sampai 31)”.¹⁵ Batasan waktu ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh para konsumen untuk berlomba mendapatkan hadiah yang telah disediakan dengan begitu diharapkan terjadi peningkatan penjualan yang cukup signifikan. Apabila saat itu juga sedang berlangsung promo potongan harga maka user yang beruntung tersebut dapat menerima dua promosi sekaligus yaitu selain mendapatkan hadiah juga bisa mendapatkan potongan harga.

c. **Prosedur mendapatkan hadiah di Kancil Comp Kudus**

Untuk mendapatkan hadiah di Kancil Comp Kudus tidaklah rumit. bagi konsumen yang ingin membeli laptop di Kancil Comp Kudus bisa langsung datang ke toko ataupun dengan layanan spesial dari Kancil Comp Kudus yaitu *pick up servise*. Namun untuk bisa mendapatkan hadiah maka harus datang langsung ke toko. Berdasarkan wawancara dengan mas Misbah selaku manager di Kancil Comp Kudus menyatakan bahwa prosedur untuk mendapatkan hadiah adalah konsumen ataupun konsumen harus datang langsung ke toko. Selain mendapatkan hadiah dengan konsumen mendatangi toko secara langsung konsumen dapat memilih laptop yang diinginkan dan sesuai kebutuhannya dengan pilihan laptop yang variatif dan beragam.

d. **Keuntungan strategi Hadiah**

- 1) Keuntungan bagi konsumen
 - a) Dapat membantu meringankan beban
 - b) Menghemat biaya perlengkapan laptop
 - c) Mendapatkan hadiah yang telah ditentukan
- 2) Keuntungan bagi Kancil Comp Kudus
 - a) Dapat menarik minat konsumen

¹⁵ Hasil wawancara dengan Mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, 03 September 2019 Pukul 10.00

- b) Meningkatkan loyalitas pelanggan
- c) Menyenangkan hati konsumen
- d) Dapat meningkatkan penjualan laptop

3. Efektifitas Strategi Potongan Harga (*Discount*) dan Strategi Pemberian Hadiah dalam Upaya Meningkatkan Penjualan di Kancil Comp Kudus

Perkembangan dunia industri yang pesat menimbulkan persaingan yang tinggi antar perusahaan terutama dalam penjualan laptop. Adanya persaingan tersebut menuntut pasar menjadi lebih kreatif dalam menginovasikan produknya jika suatu perusahaan berhasil menarik konsumen dengan produk yang diproduksi, maka akan memunculkan konsumen dengan loyalitas yang tinggi. Oleh karena itu, perusahaan harus melakukan berbagai cara untuk meningkatkan dan mempertahankan loyalitas mereka yang telah dibangun sebelumnya. Untuk dapat meningkatkan dan mempertahankan konsumen, toko Kancil Comp Kudus melakukan promosi dengan cara memberikan potongan harga (*discount*) dan juga pemberian hadiah. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan di Kancil Comp Kudus, meningkatkan loyalitas para pelanggan dan juga mampu meningkatkan minat beli konsumen. Berdasarkan wawancara dengan Mas Khoirus Sueb “efektifitas dari strategi potongan harga dan hadiah bisa dikatakan efektif hal itu dapat dilihat dari peningkatan penjualan setiap tahunnya”¹⁶ Adapun efektifitas dari peranan potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah dalam penjualan laptop di Kancil Comp Kudus sebagai berikut:

a. Meningkatkan Penjualan di Kancil Comp Kudus

Pemasaran merupakan suatu proses bagaimana untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen kemudian memproduksi barang atau jasa yang dibutuhkan konsumen dan untuk menyakinkan konsumen agar membeli barang atau jasa tersebut sehingga terjadi

¹⁶ Hasil wawancara dengan Mas Khoirus Suaib selaku pemilik Kancil Comp Kudus, 03 September 2019 Pukul 10.00

transaksi antara produsen dan konsumen.¹⁷ Dengan pemahaman yang lebih baik dari perilaku konsumen maka strategi pemasaran akan berhasil hal ini merupakan konsep pemasaran yang harus ditekankan.¹⁸

Dalam upaya meningkatkan penjualan Kancil Comp Kudus melakukan berbagai cara promosi yaitu dengan melakukan strategi potongan harga (*discount*) dan juga strategi pemberian hadiah. Keberhasilan dari strategi-strategi diatas tergantung dari ketepatan dalam komponen-komponen pemasaran produknya.

Strategi potongan harga (*discount*) dan juga strategi pemberian hadiah, merupakan beberapa cara promosi yang digunakan oleh Kancil Comp Kudus untuk menarik minat beli konsumen dan juga mempertahankan para pelanggannya. Setelah strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah diaplikasikan penjualan laptop second toko Kancil Comp Kudus mengalami peningkatan setiap tahunnya dibandingkan sebelum menerapkan strategi tersebut.

Adapun data peningkatan penjualan sebelum dan sesudah adanya strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah adalah sebagai berikut:

¹⁷ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen (Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran)*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2011, Hlm. 17

¹⁸ Hermawan Kertajaya Dan Muhammad Syakir, *Syariah Marketing*, Mizan Pustaka, Bandung, 2006, Hlm. 17

Tabel 4.3 Data penjualan laptop sebelum adanya strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah pada tahun 2014-2015

No	Bulan	Tahun	
		2014	2015
1	Januari	25	30
2	Ferbruari	31	25
3	Maret	29	30
4	April	27	19
5	Mei	20	23
6	Juni	22	21
7	Juli	19	16
8	Agustus	42	35
9	September	32	31
10	Oktober	26	23
11	November	21	24
12	Desember	33	23
Total		327	300
Prosentase		0	-8%

Data dari toko Kancil Comp Kudus

Data diatas menunjukan bahwa pertumbuhan penjualan laptop pada tahun 2014 berjumlah 327 unit laptop yang terjual dimana pada tahun ini awal mula berdirinya toko Kancil Comp Kudus, kemudian pada tahun 2015 penjualan laptop mengalami penurunan yaitu 300 dengan prosentase -8%. Karena penjualan Kancil Comp Kudus mengalami penurunan, Kancil Comp Kudus harus melakukan berbagai inovasi baru dalam menggunakan promosi penjualan, adapun promosi penjualan yang digunakan oleh Kancil Comp Kudus untuk meningkatkan penjualan laptopnya adalah dengan strategi potongan harga dan juga strategi

pemberian hadiah. Strategi ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan laptop sebagaimana data dibawah ini:

Tabel 4.4 Data penjualan laptop setelah adanya strategi potongan harga (discount) dan pemberian hadiah pada tahun 2016-2018

No	Bulan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Januari	25	31	23
2	Ferbruari	21	21	31
3	Maret	20	20	21
4	April	32	17	30
5	Mei	21	30	26
6	Juni	39	34	41
7	Juli	37	36	43
8	Agustus	32	24	32
9	September	18	21	24
10	Oktober	25	30	25
11	November	21	36	30
12	Desember	20	29	21
Total		311	329	347
Prosentase		4%	5%	4%

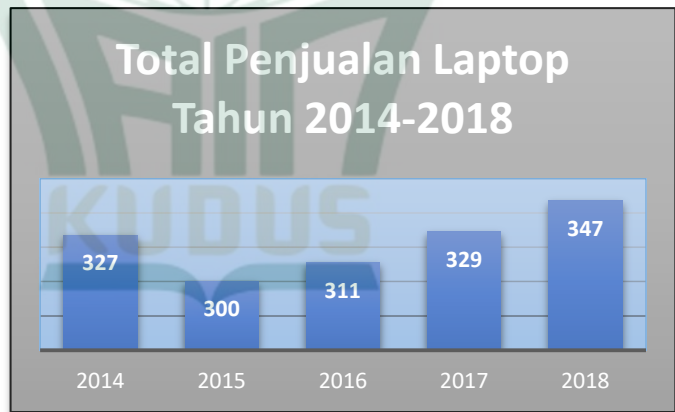
Data dari toko Kancil Comp Kudus

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah bisa dikatakan berhasil karena dari tahun ketahun Kancil Comp Kudus mengalami peningkatan penjualan meskipun peningkatannya hanya sedikit. Seperti pada tahun 2016 yang merupakan awal mula dari penerapan strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian

hadiah mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya total 311 dengan prosentase kenaikan 4%. Selanjutnya pada tahun 2017, Kancil Comp Kudus mengalami peningkatan yang cukup tinggi yaitu total penjualannya 329 dengan prosentase kenaikan 5%. Lalu pada tahun 2018 juga mengalami peningkatan total penjualannya mencapai 347 dengan prosentase kenaikan sebesar 4%, meskipun prosentasenya hanya sedikit namun penjualan laptop sudah mengalami peningkatan. Strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah yang diterapkan oleh toko Kancil Comp Kudus sudah menunjukan peningkatan penjualan.

Hal itu dapat dilihat pada gambar berikut ini, bagaimana peningkatan penjualan yang terjadi sebelum dan sesudah strategi potongan harga dan hadiah diterapkan di Kancil Comp Kudus:

Gambar 4.2 Peningkatan Penjualan Tahun 2014-2018



Pada tahun 2014 dan 2015 strategi potongan harga dan hadiah belum diterapkan, sedangkan pada tahun 2016 awal mula strategi potongan harga dan hadiah diterapkan. Pada awal strategi potongan harga

dan hadiah diterapkan penjualan di Kancil Comp Kudus mengalami peningkatan yang sangat sedikit. Berdasarkan wawancara dengan Mas Misbah penjualan laptop di Kancil Comp kudus berjalan lambat hal ini dikarenakan adanya strategi potongan harga dan hadiah banyak konsumen yang tidak mengetahuinya, karena tidak dipromosikan lewat *facebook*, *instagram* ataupun *marketplace*.¹⁹

b. Meningkatkan loyalitas pelanggan di Kancil Comp Kudus

Dalam dunia industri persaingan merupakan hal yang tidak dapat dipisahkan. Beragam cara dilakukan untuk mampu bersaing dengan kompetitor dalam bisnisnya. Hal ini memacu para pebisnis agar mampu mempertahankan loyalitas para pelanggannya. Pelanggan yang telah memiliki loyalitas merasakan adanya ikatan emosional antara pelanggan dan juga penjual. Ikatan emosional inilah yang membuat para pelanggan menjadi loyal dan terus melakukan transaksi jual beli, serta merekomendasikan kepada Agen laptop yang lain.

Untuk meningkatkan loyalitas para pelanggan toko Kancil Comp Kudus harus meningkatkan kepuasan setiap pelanggan dan mempertahankan tingkat kepuasan tersebut dalam jangka panjang. Loyalitas itu dapat dilihat dari sudah berapa lama menjadi pelanggan di Kancil Comp Kudus. Seperti halnya yang dituturkan bapak Jefri, bahwa dia telah menjadi pelanggan di Kancil Comp Kudus selama 3 tahun.²⁰ Hal serupa juga terjadi dengan mas Rian yang

¹⁹ Hasil wawancara dengan Mas Misbah selaku manager Kancil Comp Kudus, 04 September 2019 Pukul 14.00

²⁰ Hasil wawancara dengan bapak Jefri selaku salah satu bakol laptop yang menjadi pelanggan di Kancil Comp Kudus, 09 September 2019 Pukul 15.00

sudah menjadi pelanggan di Kancil Comp Kudus selama 2 tahun.²¹

Berdasarkan penuturan dari kedua narasumber dapat disimpulkan bahwa pelanggan yang membeli laptop di Kancil Comp Kudus rata-rata sudah lama menjadi pelanggan disana, seberapa lamanya pelanggan itu menunjukkan kepuasan akan kualitas dan juga layanan yang telah diberikan oleh Kancil Comp Kudus. Hal itulah yang mampu menunjukan seberapa besar loyalitas para pelanggan untuk Kancil Comp Kudus. Dengan demikian tingkat loyalitas dari para pelanggan bisa dikatakan meningkat.

c. Menarik Minat Beli Konsumen di Kancil Comp Kudus

Salah satu strategi yang digunakan Kancil Comp Kudus yaitu dengan memaksimalkan promosi penjualan, dalam meningkatkan penjualan dan meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang telah diberi program promosi penjualan. Salah satu bentuk promosi penjualan yang digunakan oleh Kancil Comp Kudus adalah dengan menggunakan strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah. Promosi dalam bentuk potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah secara konsisten menimbulkan peningkatan minat beli konsumen.

Peranan potongan harga (*discount*) mampu mempengaruhi minat konsumen dalam membeli laptop di Kancil Comp Kudus, dengan pemberian potongan harga yang lumayan banyak membuat para konsumen menjadi tertarik. Seperti yang dirasakan bapak Suhadi, beliau tertarik untuk membeli laptop di Kancil Comp Kudus karena harganya yang murah karena adanya

²¹ Hasil wawancara dengan bapak Rian selaku salah satu bakol laptop yang menjadi pelanggan di Kancil Comp Kudus, 09 September 2019 Pukul 15.00

potongan harga (*discount*).²² Hal serupa juga dirasakan oleh mbak Intan bahwa dia tertarik membeli laptop di Kancil Comp Kudus karena adanya potongan harga yang ditawarkan, sehingga dia dapat menghemat pengeluaran.²³

Berdasarkan wawancara dengan kedua narasumber dapat disimpulkan bahwa potongan harga yang mereka terima dapat menarik minat beli konsumen atau *user* (pemakai langsung) dengan harga yang murah tapi kualitas tetap bagus, akan menarik para konsumen. dengan adanya potongan harga (*discount*) tersebut, mereka merasa senang karena dapat menghemat biaya pengeluaran.

Selain strategi potongan harga (*discount*) Kancil Comp Kudus juga menggunakan strategi pemberian hadiah untuk menarik minat beli konsumen. Seperti yang dirasakan mbak Intan selain mendapatkan potongan harga dia juga mendapatkan hadiah langsung berupa tas laptop batik karena melakukan pembelian laptop seharga Rp. 3.500.000,-.

Dengan adanya strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah yang sudah diaplikasikan sejak 2016 hingga sekarang. Maka minat beli konsumen setiap tahun semakin bertambah banyak dengan adanya promosi penjualan tersebut.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Strategi Potongan Harga (*Discount*)

Setelah peneliti memberikan penjelasan penerapan strategi potongan harga yang diterapkan di toko Kancil Comp Kudus, pada bagian ini peneliti akan melakukan analisis dengan menggunakan indikator potongan harga. Menurut Sutisna potongan harga adalah pengurangan harga produk dari harga normal dalam periode tertentu. Yang menjadi indikator potongan harga adalah:

²² Hasil wawancara dengan Bapak Suhadi selaku salah satu konsumen di Kancil Comp Kudus, 05 September 2019 pukul 16.00

²³ Hasil wawancara dengan Mbak Intan selaku salah satu konsumen di Kancil Comp Kudus, 06 September 2019 Pukul 09.00

a. Besarnya Potongan Harga

Besarnya ukuran potongan harga yang diberikan pada saat produk di *discount*. Berdasarkan data yang ada besarnya potongan harga yang diberikan oleh toko Kancil Comp Kudus cukup banyak dan bervariasi. Ada yang mendapatkan potongan harga sebesar Rp. 100.000,- sampai Rp. 250.000,-. Dengan tingginya potongan harga yang diberikan diharapkan mampu menarik minat beli konsumen dan mampu meningkatkan penjualan.

b. Masa Potongan Harga

Jangka waktu yang diberikan pada saat terjadinya potongan harga. Masa potongan harga di toko Kancil Comp Kudus ini cukup lama yaitu berkisar 2 bulan. Dua bulan ini terhitung dari satu bulan setelah masuk tahun ajaran baru, dan yang satu bulan lagi adalah setelah hari raya Idul Fitri. Dengan masa potongan harga yang begitu lama diharapkan konsumen bisa memanfaatkan momen langka seperti ini, untuk bisa lebih hemat.

c. Jenis Produk Yang Mendapatkan Potongan Harga

Keanekaragaman pilihan pada produk yang di *discount*. Untuk produk yang diberikan potongan harga adalah semua jenis merk laptop asalkan harganya masih diatas Rp1.500.000, maka akan mendapatkan potongan harga, dan yang mendapatkan potongan harga hanya para konsumen (pemakai langsung) untuk para agen laptop sudah mendapatkan potongan dagang.

Selain itu di toko Kancil Comp Kudus juga memberikan layanan *pick up service* (jemput bola) dimana bagi para konsumen yang rumahnya jauh atau tidak mempunyai waktu untuk datang ke toko, maka bisa menggunakan layanan *pick up service* ini karena layanan ini tidak dipungut ongkos kirim, asalkan masih dalam wilayah kota Kudus.

Menurut peneliti, strategi potongan harga yang diterapkan oleh toko Kancil Comp Kudus sangat menarik dibandingkan dengan toko laptop lainnya karena di Kancil Comp Kudus potongan harga yang

diberikan cukup banyak sekali. Dengan potongan harga yang cukup banyak tersebut sehingga mampu menarik minat beli para konsumen. Sebagaimana menurut mas Khoirus Suaib “strategi potongan harga sangat berdampak pada peningkatan penjualan, dan juga menarik minat beli konsumen yang awalnya tidak mau membeli laptop menjadi membeli laptop karena adanya potongan harga tersebut”. Selain itu toko Kancil Comp Kudus juga memberikan layanan *pick up service* (jemput bola) yang merupakan jasa yang di berikan untuk pembelian laptop bagi konsumen yang tidak punya waktu untuk datang langsung ke toko ataupun yang disibukkan dengan pekerjaannya. Sehingga para konsumen tetap bisa mendapatkan potongan harga walaupun tidak bisa datang langsung ke toko Kancil Comp Kudus, namun ada batasan wilayah untuk jasa ini agar tetap mendapatkan potongan harga yaitu masih dalam wilayah Kudus.

2. Analisis Strategi Pemberian Hadiah

Setelah peneliti memberikan penjelasan mengenai strategi pemberian hadiah yang ada di Kancil Comp Kudus, pada bagian ini peneliti akan melakukan melakukan analisis apa yang menjadi tolak ukur strategi pemberian hadiah. Menurut Andrew G. Person, indikator pengukuran hadiah adalah:

a. Bentuk Hadiah, Warna Hadiah, Gambar Hadiah (Fisik Hadiah)

Ukuran mengenai kondisi, maupun bentuk dari pemberian hadiah gratis. Untuk hadiah yang diberikan toko Kancil Comp Kudus ini banyak sekali daan bervariasi ada *mouse*, tas laptop dan ada juga *powerbank*. Hadiah ini bisa didapatkan asalkan membeli laptop dengan harga diatas Rp. 2.000.000,- sampai Rp. 5.000.000,- keatas. Masa untuk mendapatkan hadiah ini juga tidak setiap hari, tapi hanya setiap bulan januari daan juni. Untuk hadiah ini tidak diberlakukan layanan *pick up service* (jemput bola) jaadi bagi para konsumen yang ingin

mendapatkan hadiah harus memenuhi kriteria atau ketentuan yang telah ditentukan tersebut.

b. Manfaat Hadiah

Melihat bagaimana hadiah gratis dapat memberikan kegunaan bagi konsumen sebagai pengguna. Hadiah yang diberikan toko Kancil Comp Kudus ini pastinya sangat bermanfaat. Seperti halnya mouse untuk mempermudah kursor, tas laptop bisa digunakan untuk menyimpan atau sebagai tempat laptop agar laptop bisa tetap awet dan mudah dibawa kemana saja. *Powerbank* bisa digunakan untuk menambahkan daya pada ponsel. Jadi dengan membeli laptop bisa mendapat hadiah secara gratis tanpa mengeluarkan biaya tambahan, sehingga bisa lebih hemat.

c. Nilai Hadiah

Terdapat *value* atau nilai yang sebanding dengan apa yang dikeluarkan konsumen untuk membeli hadiah gratis tersebut. Hadiah yang diberikan toko Kancil Comp Kudus ini sangat bernilai dan juga berharga. Karena selain dapat meringankan beban pengeluaran, hadiah ini juga bermanfaat sekali bagi kehidupan.

Menurut peneliti, strategi pemberian hadiah yang diterapkan oleh toko Kancil Comp Kudus sangat menarik dibandingkan dengan toko laptop lainnya karena di Kancil Comp Kudus hadiah yang diberikan bervariasi dan pastinya sangat bermanfaat bagi penerimanya. Dengan adanya hadiah tersebut para konsumen akan merasa senang sehingga akan merekomendasikan kepada teman-temannya ataupun sanak saudara kerabat untuk melakukan pembelian laptop di Kancil Comp Kudus, dengan begitu akan berdampak pada peningkatan penjualan. Selain itu hadiah yang diberikan oleh toko Kancil Comp Kudus juga telah memenuhi kriteria dari indikator hadiah.

3. *Efektifitas* strategi potongan harga (*discount*) dan Pemberian Hadiah dalam meningkatkan penjualan di Kancil Comp Kudus

Efektifitas strategi potongan harga (*discount*) dan strategi pemberian hadiah dalam meningkatkan penjualan laptop di Kancil Comp Kudus dapat dilihat dari:

a. **Meningkatnya Penjualan di Kancil Comp Kudus**

Usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba dengan mengembangkan rencana-rencana strategis merupakan konsep Penjualan. Menurut Swasta dan Irawan volume fisik maupun volume rupiah dapat digunakan untuk mengukur permintaan pasar. Dari pemikiran Irawan dan Swastha tersebut, pengukuran penjualan bisa didapatkan melalui dua cara, yaitu dihitung dari jumlah unit produk yang terjual atau dihitung melalui nilai produk yang terjual/omzet penjualan. Jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu merupakan pengukuran penjualan berdasarkan unit produk yang terjual, sedangkan jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam periode tertentu merupakan pengukuran penjualan berdasarkan nilai produk yang terjual/omzet penjualan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pengukuran penjualan berdasarkan jumlah unit yang terjual.

Dalam mencapai suatu tujuan perusahaan maka perusahaan harus melakukan berbagai cara, seperti halnya melakukan promosi penjualan. Dari sekian banyaknya promosi penjualan yang ada, strategi potongan harga (*discount*) dan strategi pemberian hadiah adalah strategi yang digunakan Kancil Comp Kudus untuk meningkatkan penjualan laptop sebagaimana data penjualan laptop pada 2016 yang merupakan awal mula dari penerapan strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya total 311 dengan prosentase kenaikan 4%. Selanjutnya pada tahun 2017, Kancil Comp Kudus mengalami peningkatan yaitu total penjualannya 329

dengan prosentase kenaikan 5%. Lalu pada tahun 2018 juga mengalami peningkatan total penjualannya mencapai 347 dengan prosentase kenaikan sebesar 4%, dengan peningkatan penjualan yang sedikit perlu adanya kajian ulang. Mengapa penjualan di Kancil Comp Kudus belum mampu menggapai pangsa pasar yang lebih banyak lagi. meskipun strategi potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah yang diterapkan oleh toko Kancil Comp Kudus sudah menunjukkan peningkatan penjualan.

Dari data diatas dapat dianalisis bahwa strategi baru yang digunakan oleh Kancil Comp Kudus sudah tepat. Namun perlu adanya motivasi lebih bagi para karyawan untuk lebih gencar lagi dalam mempromosikan potongan harga dan hadiah di facebook, instagram, marketplace dan masih banyak lagi. Agar tujuan perusahaan dapat terpenuhi sehingga terjadilah peningkatan penjualan yang lebih maksimal lagi.

b. Meningkatnya Loyalitas pelanggan di Kancil Comp Kudus

Loyalitas adalah sebuah komitmen yang mendasar untuk berlangganan suatu produk atau jasa yang dipilih dimasa mendatang.²⁴ Hal ini dapat dilihat dari ungkapan mas Rian, bahwa beliau sudah menjadi pelanggan tetap di Kancil Comp Kudus selama 2 tahun ini. Selama menjadi pelanggan beliau selalu merasa puas akan kualitas dan juga pelayanan yang diberikan oleh Kancil Comp Kudus. Selanjutnya loyalitas dari para pelanggan dapat dilihat dari ungkapan bapak Jefri selaku salah satu pelanggan tetap di Kancil Comp Kudus bahwa beliau juga sudah menjadi pelanggan di Kancil Comp Kudus selama hampir 3 tahun,

Dilihat dari kedua hasil wawancara dengan responden, maka peneliti menyimpulkan bahwa loyalitas pelanggan mengalami peningkatan. Dilihat

²⁴ Usi Usmara, *Pemikiran Kreatif Pemasaran*, Amara Books, Yogyakarta, 2008, Hlm. 116.

dari pelanggan lama yang setia dengan Kancil Comp Kudus dan bertambahnya pelanggan baru yang bergabung.

c. Menarik Minat Beli Konsumen di Kancil Comp Kudus

Menurut Madahi dan Sukati menyatakan bahwa minat beli terjadi saat seseorang membutuhkan produk tertentu setelah melakukan seleksi dan pertimbangan produk tersebut layak atau tidak untuk dibeli. Peranan potongan harga (*discount*) dan hadiah mampu mempengaruhi minat beli konsumen untuk membeli laptop di Kancil Comp Kudus, dengan berbagai inovasi yang lebih menarik setiap tahunnya, seperti potongan harga (*discount*) dan hadiah yang sudah diaplikasikan sejak 2016 hingga sekarang. Maka minat beli konsumen setiap tahunnya bertambah dengan adanya banyak promosi penjualan yang diberikan oleh Kancil Comp Kudus.

Seperti halnya yang dirasakan pak Suhadi bahwa beliau tertarik untuk membeli laptop di Kancil Comp Kudus karena karena harganya yang terjangkau dan juga murah. Hal serupa juga dirasakan mbak Intan bahwa dia berminat membeli laptop yang dijual Kancil Comp Kudus karena adanya potongan harga, dan dia mendapat potongan harga sekitar Rp. 150.000,-. Apalagi ditambah dengan adanya hadiah langsung berupa tas laptop batik.

Dilihat dari kedua hasil wawancara dengan responden, maka peneliti menyimpulkan bahwa para konsumen (pemakai langsung) merasa tertarik untuk membeli laptop di Kancil Comp Kudus mengingat harga yang diberikan yang murah dan terjangkau karena adanya strategi potongan harga (*discount*) dan juga hadiah yang mampu menggerakkan hati para konsumen untuk tertarik dan berminat membeli laptop di Kancil Comp Kudus. Dari data diatas dapat dianalisis bahwa strategi potongan harga dan hadiah efektif untuk menarik minat beli laptop apalagi dengan adanya jasa *Pick Up Service* yang dilakukan Kancil Comp Kudus untuk mempermudah para

konsumen yang mengalami kesulitan dalam mengatur waktunya.

Menurut peneliti, dengan adanya strategi potongan harga (*discount*) dan strategi pemberian hadiah dalam meningkatkan penjualan di Kancil Comp Kudus bisa dikatakan efektif. Dapat dilihat bahwa setelah adanya strategi potongan harga dan juga hadiah Kancil Comp Kudus mengalami peningkatan penjualan, selain itu strategi tersebut juga berdampak pada loyalitas dan juga menarik minat beli para konsumen sehingga tujuan dari toko Kancil Comp Kudus dapat tercapai. Meskipun masih perlu adanya motivasi bagi para karyawan agar lebih giat lagi dalam mempromosikan potongan harga dan hadiah yang telah diterapkan oleh toko Kancil Comp Kudus agar mampu meningkatkan penjualan dengan lebih tinggi lagi.

