

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Pengrajin Rebana Mawardi Gebog Kudus

Musik rebana atau biasanya lebih sering dinamai musik sholawatan berasal dari bahasa arab “assholawat” yang mana itu merupakan bentuk jama’ dari kata “assholat” yang mempunyai arti do’a atau sembahyang. Sholawat merupakan salah satu sastra yang berisi pujian kepada nabi Muhammad SAW. Jadi, musik ini merupakan kesenian yang bernafaskan islam. rebana merupakan. Adapun rebana adalah alat musik perkusi yang sumber bunyi suaranya berasal dari kulit binatang, seperti kulit kambing, domba, sapi, dan lain-lain. Biasanya alat musik ini dimainkan engan cara dipukul. Di indonesia, alat musik ini dikenal dengan berbagai sebutan populer sesuai daerahnya. Ukuran dan bentuk dari rebana ini bervariasi, untuk bingkainya, biasanya dibuat dari kayu berbentuk lingkaran dengan diameter 25 cm yang ditutupi dengan kulit kambing yang sudah dikeringkan dan diberi paku pada pinggir bingkai kayu.¹

Pengrajin rebana Mawardi Gebog merupakan usaha yang ada di desa Gondosari Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Pengrajin Rebana Mawardi ini merupakan satu-satunya pengrajin rebana yang ada di daerah gebog. Usaha ini dirointis mulai dari bawah, dan usaha ini merupakan usaha turun temurun. Usaha ini mulai dirintis oleh bapak Mawardi (almarhum), beliau merintis usaha ini sekitar tahun 1966. Yang artinya usaha ini sudah berjalan sekitar 55 tahun.

Usaha rebana ini sekarang diteruskan oleh anaknya yang bernama bapak Mukarrom. Bapak Mukarrom mulai mellanjutkan usaha ini sejak sepeninggal bapak

¹ Syahrul Syah Sinaga, Fungsi dan Ciri Khas Kesenian Rebana di Pantura Jawa Tengah, *Harmonia Jurnal Pengetahuan dan Pemikiran Seni*, Vol. 7, No. 3. (2006): 3.

Mawardi sekitar tahun 1989. Dari penuturan beliau, dulu beliau itu kurang suka dengan rebana karena membuat rebana itu agak sulit dan proses pembuatannya agak lama.

“saya itu dulu agak kurang suka berkecimpung dengan pembuatan rebana, yang saya kurang sukai itu ketika melubangi kayu harus manual. Membutuhkan waktu lama. Kalau sekarang itu prosesnya lebih mudah, sudah ada mesinnya sendiri.”²

Pada tahun 1989, bapak Mukarrom mulai memberanikan diri untuk mulai lagi merintis usaha alat rebana. Beliau merekrut dua orang temannya yang kebetulan waktu itu temannya masih belum mempunyai pekerjaan. Kedua Temannya itu dijadikan sebagai karyawan bapak Mukarrom. Pada saat itu, beliau mampu membuat 20 buah terbang dalam satu harinya. Pada waktu itu bapak Mukarrom masih umur belasan tahun.

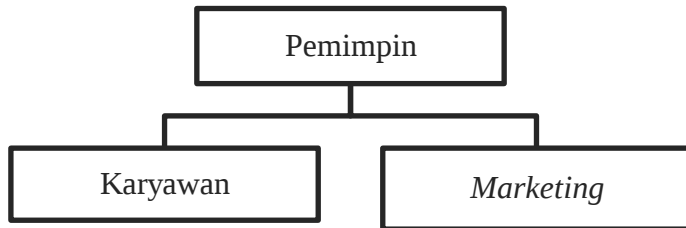
Untuk memasrkan produknya, dulu bapak Mukarrom menjual Produk alat rebana itu ke toko-toko. Seiring berjalannya waktu, pemasaran alat rebana beliau mulai merambah ke daerah-daerah lain, luar kota kudus. Seperti memasarkannya ke kota Jepara, Demak, Semarang, kendal, dan masih banyak lagi.

Usaha yang dirintis oleh bapak Mukarrom tidak selamanya berjalan mulus. Beliau pernah kena tipu oleh pelanggannya. Waktu itu pelanggannya pernah memesan satu set alat rebana. Ketika itu barangnya sudah dikirim tetapi pelanggannya itu belum mentransfer uang pembayarannya.

2. Struktur Organisasi Pengrajin Rebana Mawardi Gebog Kudus

Struktur organisasi pada pengrajin rebana Mawardi terbilang sederhana karena masih berbentuk UMKM. Adapun struktur organisasinya adalah sebagai berikut :

² Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom, pada tanggal 21 Januari 2022.



Deskripsi Pekerjaan

a. Pemimpin

Pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus, seorang pemimpin bertugas memimpin perusahaan dan bertanggung jawab terhadap seluruh kelangsungan perusahaan dalam menjalankan tugas. Selain itu seorang pemimpin tertinggi dalam suatu badan perusahaan bertugas mengembangkan serta memajukan perusahaannya. Kemudian pimpinan perusahaan juga bertugas membuat perencanaan jangka panjang dan jangka pendek perusahaan, mengorganisasi seluruh bawahan, melakukan pengawasan (controlling) terhadap kinerja seluruh karyawan serta mencatat pesanan bila ada pesanan masuk. Di samping itu, pemimpin juga bertugas dalam memilih dan memberhentikan karyawan yang bekerja di perusahaannya, serta juga memberi gaji maupun bonus terhadap karyawannya.

b. Karyawan

Adapun tugas karyawan yaitu bertugas dalam kegiatan produksi alat rebana, seperti:

- 1) Memilih kayu.
- 2) Memotong kayu yang berukuran besar
- 3) Menjemur kayu.
- 4) Membubuti kayu.
- 5) Mengamplas kayu dan menghaluskan kulit.
- 6) Mengecat kayu dan kulit.
- 7) Memasang kulit ke kayu.

c. Pemasaran (*Marketing*)

Pemasaran pada Pengrajin Rebana Mawardi bertugas untuk memperkenalkan produk melalui

platform offline maupun online seperti menggunakan media sosial Instagram maupun Whatsapp.

3. Proses Produksi Alat Rebana Pada Pengrajin Rebana Mawardi Gebog Kudus

Produksi alat rebana biasanya dilakukan setiap hari sabtu sampai kamis. Untuk hari jumat adalah hari libur. Bapak Mukarrom biasanya memproduksi alat rebana sesuai pesanan atau permintaan dari konsumen dan biasaya memproduksi alat rebana yang sering dibeli oleh para konsumen dan dan bisa dibuat cadangan untuk mengisi stok alat rebana ditoko, seperti keteplak, terbang, rolling, dan lain-lain. Selain membuat alat rebana, beliau juga menerima servis rebana seperti mengganti kulit terbang yang sudah berlubang ataupun sudah kendur. Selain membuat alat rebana (terbang, kaplak, rolling, bas), bapak mukarrom biasanya juga membuat bedug seperti yang biasanya ada di masjid-masjid. Beliau membuat bedug jika ada pesanan dari konsumen saja.

Berdasarkan pengamatan dari peneliti, langkah-langkah dari proses pembuatan alat rebana pada pengrajin rebana mawardi adalah sebagai berikut:

a. Pemilihan jenis kayu dan kulit

Tidak semua beragam jenis kayu bisa digunakan sebagai bahan baku untuk membuat alat rebana. Biasanya kayu yang digunakan sebagai bahan baku untuk pembuatan alat rebana adalah kayu mahoni, kayu nangka, serta kayu jati. Jenis kayu-kayu tersebut dipilih karena kayu tersebut bertekstur keras dan kayu tersebut mudah dibentuk. Pada pengrajin rebana Mawardi, biasanya kayu yang digunakan untuk membuat alat rebana adalah kayu mahoni. Selain bertekstur keras dan mudah dibentuk, kayu tersebut digunakan membuat alat rebana karena pada bagian bawah kayu tersebut terdapat banyak mata tunas, yang bagus digunakan untuk membuat alat rebana. Adapun kayu tersebut diperoleh dari temannya bapak Mukarrom yang berasal dari jepara.

Sedangkan untuk bahan kulitnya, juga tidak semua jenis kulit hewan dapat digunakan untuk membuat alat rebana. Biasanya, bapak Mukarrom hanya menggunakan

kulit kambing bagian dada atau punggung. Kulit tersebut dipilih karena lumayan tebal dan ukurannya juga besar, sehingga bila nantinya dipukul akan memiliki suara yang nyaring. Biasanya kulit tersebut diperoleh dari pengepul kulit kambing maupun dari tukang jagal hewan.

- b. Pemotongan kayu yang berukuran besar menjadi bentuk yang diinginkan.

Setelah memilih jenis kayu, selanjutnya proses memotong kayu yang berukuran besar menjadi bentuk yang diinginkan atau menyesuaikan yang ingin dijadikan alat rebana. Hal ini dilakukan untuk memudahkan tahap selanjutnya. Adapun tahap pemotongan kayu menggunakan alat pemotong kayu.

- c. Penjemuran kayu

Setelah kayu dipotong sesuai bentuk atau alat yang diinginkan, maka tahap selanjutnya adalah menjemur kayu. Jika kayu tersebut masih basah, maka proses penjemuran kayu dilakukan sampai kayu itu agak kering. Hal tersebut bertujuan agar kayu dapat dengan mudah dibubut. Jika kayu terlalu kering, maka pembubutan kayu tersebut biasanya sedikit lebih sulit karena kayu yang kering cenderung bersifat keras. Tahap penjemuran kayu dilakukan dengan alasan agar kayu tersebut tidak ditumbuhi jamur. Apabila kayu tersebut masih basah, maka kayu tersebut mudah ditumbuhi jamur, akibatnya kayu tersebut kualitasnya berkurang. Adapun waktu yang digunakan dalam tahap ini adalah berkisar antara 6-7 hari. Tujuan dari penjemuran ini adalah mengurangi kadar air yang terdapat dalam kayu tersebut.

- d. Pembubutan kayu

Setelah proses penjemuran kayu selesai, kemudian proses selanjutnya adalah pembubutan kayu atau kayu tersebut dilubangi bagian tengahnya menggunakan mesin bubut kayu dan sedikit bantuan tatah untuk merapikan bagian luarnya. Biasanya, untuk sisa dari pembubutan kayu tersebut tidak langsung dibuang. Bapak mukarrom biasanya mengolah sisa pembubutan kayu tersebut, menjadi barang yang ada

nilai jualnya, seperti dijadikan asbak rokok dan alat untuk memotong bawang.

e. Penjemuran kayu dan kulit

Setelah proses pembubutan kayu selesai, maka proses selanjutnya adalah penjemuran kayu. Proses penjemuran kayu bertujuan agar kayu itu tidak ditumbuhi jamur atau lumut, dan bertujuan untuk menghilangkan kadar air yang ada di kayu. Hal ini dimaksudkan agar kayu itu ketika dihaluskan, prosesnya menjadi mudah. Biasanya, waktu yang digunakan untuk proses penjemuran kayu adalah 3-4 hari, itupun tergantung cuacanya. Jika cuacanya sangat mendukung (terik/panas), maka proses penjemuran kayu pun menjadi lebih cepat, biasanya 3 haripun kayu sudah kering. Tetapi, jika cuaca tidak mendukung (musim hujan), maka proses penjemuran kayu bisa memakan waktu lebih lama, yaitu sekitar satu minggu

Adapun untuk kulit sebelum di lakukan proses penjemuran, terlebih dahulu kulit tersebut harus direndam dalam air dan dibersihkan dari kotoran yang menempel dulu. Tujuan dilakukan penjemuran kulit adalah untuk mengurangi kadar lemak dan minyak yang masih menempel yang ada di kulit tersebut. Hal ini dimaksudkan agar nantinya saat memasang kulit ke kayu tersebut menjadi lebih mudah. Untuk proses penjemuran kulit biasanya memakan waktu kurang lebih lima hari. Penjemuran kulit biasanya dilakukan dengan bantuan alat khusus yang terbuat dari besi. Caranya yaitu dengan menjepit setiap bagian pinggir kulit, sehingga menjadi terbentang.

f. Pengamplasan kayu dan penghalusan kulit

Setelah kayu dan kulit tersebut kering, maka proses selanjutnya adalah pengamplasan kayu dengan mesin amplas dan juga menghaluskan kulit dengan amplas sampai halus permukaannya. Apabila permukaan kayu dan kulit masih kurang halus, maka dihaluskan dengan manual menggunakan amplas sampai permukaan kayu dan kulit menjadi halus sesuai yang diharapkan. Apabila masih terdapat lubang pada kayu, maka lubang tersebut harus ditutupi dengan

dempul kayu dan lem perekat supaya permukaan menjadi rata dan lubang tersebut tertutupi.

- g. Pengecatan kayu dan kulit
Tahap selanjutnya adalah pengecatan kayu dan kulit. Pada tahap ini kayu dan kulit di semprot dengan mesin cat khusus yang dinamakan mesin plitur. Pengecatan dilakukan supaya kayu dan kulit tersebut terlihat lebih bagus dan tidak ditumbuhi jamur.setelah proses pengecatan selesai, maka selanjutnya adalah menjemur kayu dan kulit yang sudah di semprot tadi sampai cat benar-benar kering.

- h. Finishing
Tahap terakhir dari proses pembuatan alat rebana adalah pemasangan kulit ke kayu dengan cara di lem bagian pinggir kulit dengan pinggir kayu, kemudian diberi kulit kecil melingkar. Hal ini bertujuan supaya kulit menempel rapi pada sisi kayu. Setelah itu di paku supaya kulit tidak lepas. Selain sebagai penguat, paku disini bisa juga berfungsi sebagai aksesoris. Setelah itu pemasangan “*kerincing*” yang terdapat disetiap lubang. Khusus pemasangan kerincing ini pada saat membuat terbang. Sebelum diakhiri, biasanya bapak Mukarrom selalu mengecek terlebih dahulu dengan cara dipukul, apakah suaranya nyaring atau tidak. Jika kedapatan bunyinya masih kurang nyaring, maka kulit dikencangkan lagi dengan cara dipaku.³

4. Ruang Lingkup Produk Yang Dihasilkan Oleh Pengrajin Rebana Mawardi

Adapun jenis produk yang dihasilkan oleh pengrajin rebana mawardi adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1
Ruang Lingkup Produk

Ruang Lingkup Produk	
• Jidur	• Terbang
• Tam mika	• Tam kulit

³ Hasil observasi di Pengrajin Rebana Mawardi Gebog pada tanggal 5 Januari 2022, catatan observasi.

Ruang Lingkup Produk	
• Rolling kayu	• Rolling cor
• Bas mika	• Bas tangan
• Bas segi 8	• Bas kulit
• Bas banjari	• Stik bas
• Keteplak	• Bedug

B. Data Penelitian

Tabel 4.2
Data Informan

Informan	Nama	Posisi
1	Bapak Mukarrom	Pemilik usaha pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus
2	Bapak Santoso	Karyawan rebana Mawardi Gebog Kudus
3	M. Aunillah	Konsumen rebana Mawardi Gebog Kudus
4	Almi Maulana	Konsumen rebana Mawardi Gebog Kudus

C. Pembahasan

1. Analisis Penerapan strategi Marketing Mix untuk meningkatkan volume penjualan pada Pengrajin Rebana Mawardi Gebog Kudus.

a. Product (produk)

Pengertian produk menurut Kotler dan Amstrong adalah mengelola dari unsur produk tersebut , mulai dari merencanakan hingga memngembangkan barang atau jasa tersebut yang tepat untuk dipasarkan dengan mengubah barang atau jasa yang ada dengan mengubah dan mengambil tindakan yang lain yang mempengaruhi bermacam-macam barang atau jasa. Produk yang bagus adalah produk yang mempunyai kualitas baik.

Produk yang dihasilkan pada pengrajin rebana mawardi cukup baik dan berkualitas. Hal ini karena bahan baku yang digunakan adalah bahan baku terbaik.

Seperti yang diungkapkan bapak Mukarrom dan bapak santoso dalam wawancaranya sebagai berikut :

“Barang disini berkualitas semua. Bahan baku yang saya pilih itu kayu mahoni, karena kayunya itu tidak mudah pecah.”⁴

“kualitas barang disini itu jangan diragukan lagi. Keunggulan produk disini itu terletak pada bahan baku yang digunakan.”⁵

Hal senada juga diungkapkan oleh konsumen rebana Mawardi, dalam kutipan wawancaranya mengatakan :

“Kualitas dari produk rebana Mawardi sangat baik. Suaranya nyaring ketika dipukul. Biasanya itu dari kayu dan kulitnya.”⁶

Dengan demikian, selain produknya baik juga memiliki suara nyaring ketika dipukul. Semakin baik kualitas produk yang diberikan, maka konsumen akan semakin berminat untuk melakukan pembelian.

Pengembangan produk baru dan penyempurnaan produk secara terus-menerus merupakan kunci dari pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan. Salah satunya adalah mengikuti trend atau model kekinian. Dalam wawancaranya, bapak Mukarrom mengatakan :

“Setiap tahun itu pasti ada model-model rebana terbaru. Kalau saya tidak bisa melihat perkembangan ini wah bisa hilang dipasaran saya. Makanya saya lebih ke update barang juga.”⁷

2022. ⁴ Hasil Wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari

⁵ Hasil wawancara dengan bapak santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

⁶ Hasil wawancara dengan Almi Maulana pada tanggal 25 Januari 2022.

2022. ⁷ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari

Hal sama juga diungkapkan oleh bapak santoso dan Aunillah, dalam wawancaranya mereka mengatakan :

“Memang, model rebana saat ini bermacam-macam. Perusahaan kami selalu mengikuti model terbaru.”⁸

“ produknya itu selalu mengikuti model yang sekarang.”⁹

Dari penjelasan informan diatas, produk yang dihasilkan pada pengrajin rebana Mawardi sangat bervariasi. Produk dikembangkan berdasarkan selera dari konsumen. Untuk saat ini, dalam upaya untuk mengembangkan produk yang dilakukan oleh bapak Mukarrom, motif yang diproduksi sesuai dengan permintaan konsumen atau mengikuti trend sekarang.

b. Price (Harga)

Harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan, atas suatu produk atau jasa atau jumlah dan nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.¹⁰ Harga merupakan penentu keberhasilan suatu perusahaan, karena harga sangat menentukan seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan perusahaan.¹¹ Harga merupakan salah satu aspek dalam marketing mix. Penentuan harga jual suatu produk sangat penting diperhatikan karena harga merupakan penyebab produk itu laku atau tidak dipasaran.

Dari penuturan informan pertama, yaitu bapak Mukarrom selaku pemilik usaha rebana Mawardi, beliau mengatakan:

⁸ Hasil wawancara dengan bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

⁹ Hasil wawancara dengan Aunillah pada tanggal 25 Januari 2022.

¹⁰ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 109.

¹¹ Poluan F.M. Mandey, S.L, & Ogy I.W., Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Minuman Kesehatan Instan Alvero). *Jurnal EMBA Vol.7 No.3*, (2019): 2969-2978.

“Alat rebana yang saya produksi ini sangat memperhatikan dari segi kualitas dan harga. Untuk harga yang saya tetapkan ini tergantung dari kualitas bahan baku yang ada, naik turunnya harga bahan baku, kerumitan saat proses produksi, dan harga produk yang sejenis dengan model yang sama dipasaran.”¹²

Sedangkan hal yang sama juga juga diungkapkan oleh bapak Santoso dan Aunillah, mereka menuturkan:

“Disini harga yang ditawarkan relative lebih murah dari harga yang ada di pasaran. Harga disini sebanding dengan kualitas produk tersebut.”¹³

“harga yang ditawarkan untuk produk rebana Mawardi relative murah sebanding dengan kualitas produk yang diberikan.”¹⁴

maka dengan demikian dapat diambil kesimpulan dari penuturan informan tersebut bahwa harga yang ditawarkan relative lebih murah sebanding dengan kualitas produknya.

Selain itu, dalam menetapkan harga jual produknya, pengrajin rebana Mawardi menggunakan cara yaitu menghitung seluruh biaya ditambah dengan presentase keuntungan yang diinginkan. Sebagaimana penuturan dari bapak Mukarrom seperti berikut :

“Mengenai penetapan harga yang saya terapkan adalah menghitung jumlah seluruh biaya dengan presentase keuntungan yang saya inginkan.”¹⁵

Hal yang sama juga diutarakan oleh bapak Santoso, dalam wawancaranya beliau mengutarakan :

¹² Hasil Wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 januari 2022.

¹³ Hasil wawancara dengan bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

¹⁴ Hasil wawancara dengan Aunillah pada tanggal 25 januari 2022.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

“Cara Penetapan harga yaitu dengan menjumlahkan biaya produksi ditambah dengan keuntungan.”¹⁶

Dengan demikian, cara penetapan harga jual yang dilakukan oleh pengrajin rebana Mawardi selaras dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi yang berbunyi penetapan harga jual menggunakan metode *Cost Plus Pricing* yang artinya menetapkan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diinginkan perusahaan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.¹⁷

c. *Place* (tempat dan saluran strategis)

Kotler dan Amstrong mendefinisikan distribusi merupakan aktivitas dari perusahaan yang membuat produk tersedia bagi konsumen yang dituju.¹⁸ Dalam proses pemasaran, terdapat tempat dan saluran distribusi. Oleh karena itu suatu perusahaan memiliki saluran distribusi yang berbeda-beda. Menurut bapak Mukarrom dan bapak santoso, beliau mengatakan tentang saluran distribusi yang dilakukan:

“Apabila jauh biasanya kami menggunakan jasa ekspedisi untuk mengirim pesanan. Terkadang saya juga menggunakan mobil pribadi untuk mengirim, tapi kalau ada waktu luang saja. Kalau pakai jasa ekspedisi, biasanya biaya pengirimannya saya bebaskan kepada konsumen.”¹⁹

“Biasanya kalau jaraknya dekat itu langsung diambil sendiri. Tapi kalau jauh biasanya lewat ekspedisi atau biasanya kalau jauh konsumen saya sarankan untuk membeli produk di toko yang kami supply.”²⁰

¹⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

¹⁷ Mulyadi, Akuntansi Biaya.Edisi lima, (Yogyakarta: UPP STIM KPN, 2015).

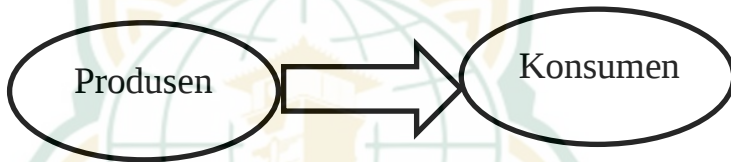
¹⁸ Philip Khotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi Ke-12*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 63.

¹⁹ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

²⁰ Hasil wawancara dengan bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

Dari data diatas dijelaskan bahwa saluran distribusi yang digunakan oleh pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus adalah dengan cara menggunakan saluran distribusi secara langsung dan tidak langsung. Pada saluran distribusi secara langsung, biasanya pengrajin rebana Mawardi langsung menyalurkannya ke tangan konsumen. Tetapi terkadang juga konsumen dengan sendirinya datang langsung ke tempat usaha.

Gambar 4.1
Saluran Distribusi Secara Langsung



Sedangkan untuk saluran distribusi secara tidak langsung yang diterapkan oleh pengrajin rebana Mawardi yaitu dikirim melalui ekspedisi dari pihak pengrajin rebana mawardi menyupplay produknya ke toko-toko rebana hingga sampai ketangan konsumen.

Gambar 4.2
Saluran Distribusi Secara Tidak Langsung



Penjelasan dari gambar diatas adalah sebagai berikut:

- 1) Produsen : yaitu orang yang membuat suatu produk yang bisa di beli oleh orang lain.

- 2) Toko rebana : yaitu perantara yang mewakili perusahaan dan menjual produknya kepada konsumen.
- 3) Konsumen : yaitu pihak yang menggunakan barang tersebut.

Selain itu tempat yang digunakan produksi alat rebana pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus cukup strategis, seperti yang dikatakan bapak Mukarrom dalam kutipan wawancaranya sebagai berikut :

“ lokasinya cukup strategis. Di daerah sini belum ada produk yang sejenis seperti yang saya produksi ini”²¹

Hal yang sama juga diungkapkan oleh bapak Santoso dan Auillah, dalam wawancaranya mereka mengatakan :

“Bisa dibilang strategis, walau pun letaknya dalam gang tapi dekat dengan jalan raya.”²²

“Sangat strategis, tidak jauh dengan keramaian.”²³

Berdasarkan data dari informan tersebut dapat disimpulkan bahwa letak usaha yang digunakan pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus sangat strategis, walaupun berada di dalam gang tetapi dekat dengan jalan raya.

d. *Promotion* (promosi)

Promosi adalah jenis komunikasi yang memberikan penjelasan dengan cara meyakinkan para calon konsumen tentang produk barang atau jasa.²⁴ Promosi merupakan salah satu elemen dari marketing mix dimana promosi ini ditujukan untuk meningkatkan penjualan produk perusahaan. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara, baik promosi itu secara langsung atau promosi itu dilakukan secara tidak langsung.

²¹ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

²² Hasil wawancara dengan bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

²³ Hasil wawancara dengan Aunillah pada tanggal 25 Januari 2022.

²⁴ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*, (Bandung:CV. Alfabeta, 2016), 179.

Sesuai dengan teori bahwa, “promosi merupakan kegiatan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka mengetahui dan mengenal produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka tertarik ingin mencoba lalu membeli produk tersebut.” Kegiatan promosi ini perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan cara yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru.

Promosi yang dilakukan pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus secara offline yaitu dilakukan secara lisan dan diteruskan dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Selain melalui offline, juga dilakukan secara online menggunakan media sosial WA dan Instagram. seperti yang dikatakan bapak Mukarrom dalam kutipan wawancaranya sebagai berikut :

“Saya mempromosikan produk alat rebana dari mulut ke mulut. Sekarang saya dibantu dengan anak saya mencoba untuk mempromosikan produk saya lewat media sosial, seperti membuat iklan di WA ataupun membuat iklan di instagram.”²⁵

Hal senada juga dikatakan oleh bapak Santoso dan Almi maulana, dalam wawancaranya mereka mengatakan :

“Promosinya dari mulut ke mulut. sekarang mencoba lewat media sosial.”²⁶

“Saya mengetahui kalau disana jual alat rebana dari teman saya..”²⁷

²⁵ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

²⁶ Hasil wawancara dengan bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

²⁷ Hasil wawancara dengan Almi maulana pada tanggal 25 Januari 2022.

Berdasarkan data dari informan diatas, dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus secara tidak langsung, yaitu dari mulut ke mulut.

Keberhasilan suatu proses yang dilakukan oleh perusahaan pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus tergantung dari indikator strategi pemasaran yang digunakan oleh perusahaan. Pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus sedikit demi sedikit berbenah berbagai hal yang berkaitan dengan kualitas produknya, harganya yang ditawarkan cukup terjangkau jika dilihat dari segi bahan dan kualitas yang diberikan oleh perusahaan, serta tempat yang efisien dimana tempat produksi dan tempat memasarkan berada dalam satu lokasi, sehingga konsumen bisa melihat langsung proses produksinya. Untuk promosi sendiri, perusahaan menggunakan media sosial dan juga promosi dari mulut ke mulut.

Dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus pada dasarnya bukan bertujuan hanya untuk meningkatkan omzet penjualan saja, namun juga untuk meperluas pangsa pasar.

Indikator dari pemasaran syari'ah dapat dilihat dari pandangan konsumen dari perusahaan tersebut. Hal ini dilakukan karena setiap orang memiliki pandangan tersendiri pada suatu obyek tertentu. Indikator dalam pemasaran syariah ada 4, yaitu:

a. *Theistis (rabbaniyyah)*

Pemasar syari'ah harus membentengi diri dengan nilai-nilai spiritual dan keimanan karena memang dekat dengan penipuan, harus memberikan informasi sesuai dengan produk yang ditawarkan. Seperti halnya pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus mengedepankan sifat jujur dalam memberikan pelayanan kepada konsumen sehingga tidak ada unsur penipuan dalam melakukan transaksi. Berdasarkan penuturan dari bapak Mukarrom selaku pemilik rebana Mawardi mengatakan

“Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dengan memegang teguh sifat ketuhanan dan segala bentuk kebaikan dalam berbisnis.”²⁸

Dari data diatas menjelaskan bahwa, pengrajin rebana Mawardi menerapkan sifat ketuhanan dengan cara meyakinkan para pemasar dalam berbisnis karena bekerja termasuk ibadah di jalan yang benar akan membawa keberkahan.

b. Etis (*akhlaqiyyah*)

Pemasar syari’ah harus mengedepankan etika, moral, dan akhlak. Seperti halnya pada pengrajin rebana Mawardi mengedepankan sopan santun dan tingkah laku yang baik kepada konsumennya. Berdasarkan hasil wawancara dengan Almi Maulana selaku konsumen, mengatakan

“Pelayanan dari pengrajin rebana Mawardi Gebog sangat bagus dan tanggung jawab terhadap pesanan. Sesuai waktu yang sudah ditentukan.”²⁹

Hal senada juga di katakan oleh Aunillah, menurutnya

“Sopan santun dalam perilaku maupun transaksi memang harus diutamakan untuk mendapat kepuasan dalam jual beli.”³⁰

Dari data diatas dapat dijelaskan bahwa pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus mempunyai tanggung jawab kepada konsumen sehingga konsumen tersebut mendapat kepuasan dalam bertransaksi. Disamping itu, pengrajin rebana Mawardi selalu mengedepankan tutur kata yang baik saat berhadapan konsumen.

c. Realistis (*al-waqi’iyyah*)

Pemasar syari’ah harus memiliki sikap profesional, rapi dalam berpenampilan serta tidak kaku

²⁸ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

²⁹ Hasil wawancara dengan Almi Maulana pada tanggal 25 Januari 2022.

³⁰ Hasil wawancara dengan Aunillah pada tanggal 25 Januari 2022.

dalam pergaulan. Seperti halnya pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus sebagai marketing yang professional dan tidak menjelekkan pesaing lain justru memberikan arahan kepada konsumen untuk memilih mana yang terbaik untuk dibeli atau tidak. Berdasarkan penuturan dari bapak Mukarrom selaku pemilik dari pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus menyatakan bahwa:

“Setiap kebohongan pasti akan terbongkar dan bersikaplah professional kepada semua orang dalam bekerja maupun bertransaksi.”³¹

Dari data diatas dapat dijelaskan bahwa pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus menerapkan sifat berdagang dari Rasulullah SAW. Tentang shidiq yang berarti kejujuran.

d. Humanistis (*al-insaniyyah*)

Pemasar syari'ah harus menjaga keseimbangan, memiliki harkat dan derajat terhormat, dan memelihara sikap kemanusiaan. Seperti halnya pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus dengan menjaga nama baik perusahaan serta tidak memberikan informasi palsu kepada konsumen. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Mukarrom selaku pemilik dari pengrajin rebana Mawardi menyatakan bahwa:

“Rebana Mawardi selalu menjaga kualitas produk, pelayanan, dan komunikasi yang baik untuk menjaga nama baik perusahaan.”³²

Dari data diatas dapat dijelaskan bahwa pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus sangat menjaga kualitas produk serta nama baik perusahaan untuk menambah pangsa pasar dan menjaga kepercayaan konsumen terhadap produknya.

³¹ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

³² Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

2. Analisis Faktor-faktor yang menjadi pendukung dan penghambat penerapan *marketing mix* dalam meningkatkan volume penjualan pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus.

Ada beberapa hal atau faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan pada pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus, dan dapat disimpulkan menjadi 2 faktor, yaitu faktor pendukung dan penghambat.

a. Faktor pendukung

Berdasarkan wawancara dengan bapak Mukarrom dan bapak Santoso, adapun kutipan wawancaranya adalah sebagai berikut :

“Kalau faktor pendukungnya itu bahan baku. Saya itu memilih kayu mahoni karena kayu itu tidak mudah pecah. Selanjutnya itu mengenai pelayanan disini sangat mengutamakan pelayanan. Terus Kami juga bekerja sama dengan toko-toko yang ada di sekitar kudus. Biasanya kami hanya tinggal nyetok saja di toko tersebut.”³³

“Kalau pendukungnya ya pada bahan baku produk yang digunakan, disamping itu perusahaan kami bekerja sama dengan toko rebana sekitar kudus untuk menyetok produk kami ke toko tersebut. Disini juga mengutamakan pelayanan kepada konsumen.”³⁴

Berdasarkan data dari beberapa informan diatas, maka dapat peneliti simpulkan bahwa faktor yang menjadi pendukung dalam penerapan *marketing mix* untuk meningkatkan penjualan adalah :

1) Bahan baku utama

Bahan baku merupakan salah satu unsur penting yang sangat mempengaruhi kegiatan produksi suatu usaha. Tanpa bahan baku yang cukup maka proses produksi dapat terhambat dan

³³ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

³⁴ Hasil wawancara dengan bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

bahkan terhenti. Untuk itu pasokan bahan mentah yang cukup baik dari dalam maupun luar negeri atau impor dapat melancarkan dan mempercepat perkembangan suatu usaha. Bahan baku dapat digunakan untuk membuat barang jadi atau suatu produk

Bahan baku utama yang digunakan ialah jenis kayu mahoni. Kayu ini dipilih karena kayu tersebut bertekstur keras dan kayu tersebut mudah dibentuk dan kayunya tidak mudah pecah. Untuk kulitnya, yang digunakan adalah kulit kambing bagian dada atau punggung. Kulit tersebut dipilih karena lumayan tebal dan ukurannya juga besar, sehingga bila nantinya dipukul akan memiliki suara yang nyaring.

2) Pelayanan yang baik

Pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus selalu memberikan pelayanan yang sangat baik untuk setiap konsumennya. Jika konsumennya merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan, maka konsumen tersebut akan selalu kembali untuk membeli atau memesan produk tersebut.

Pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus tidak membedakan sebuah pelayanan. Konsumen baru maupun konsumen lama, pengrajin rebana Mawardi akan memperlakukannya sama, tidak mebeda-bedakan.

Pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus mengutamakan kepuasan pelanggan. Pada kegiatan pemasarannya, pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus memasarkan produknya kepada pelanggan dengan ramah, sopan, dan santun sehingga konsumen tersebut merasa puas. Ketika konsumen merasa puas maka konsumen yang akan membeli produk tersebut merasa nyaman.

3) Adanya partner dari toko-toko

Produk alat rebana dari pengrajin rebana Mawardi sering dikirim ke toko-toko alat rebana, seperti toko yang ada di sekitar kota kudus. Toko

tersebut sudah langganan untuk memesan produk dari pengrajin rebana Mawardi Gebog Kudus.

b. Faktor penghambat

Berdasarkan wawancara dengan bapak Mukarrom, beliau menuturkan :

“Kalau hambatan utamanya faktor cuaca. Biasanya kalau musim penghujan aktivitas pembuatan alat rebana sedikit terganggu. Terus adanya pesaing dari daerah lain yang produknya sama dengan produk saya.”³⁵

Hal serupa juga diungkapkan oleh bapak Santoso, dalam wawancaranya beliau mengatakan :

“Kalau faktor penghambatnya ketika musim hujan.biasanya musim hujan menjadi penghambat utama dalam produksi. Selain itu adanya pesaing dari dari daerah lain.”³⁶

Berdasarkan data penjelasan yang diberikan dari beberapa informan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor yang menjadi penghambatnya adalah :

1) Iklim atau cuaca

Adapun kendala utamanya adalah cuaca, terutama saat musim penghujan. Karena saat musim hujan aktivitas pembuatan alat rebana sedikit terganggu, seperti dalam proses penjemuran kayu dan kulit serta dalam proses pengecatan. Karena dalam proses ini memerlukan sinar matahari yang cukup supaya panas yang dihasilkan bisa maksimal dan kayu serta kulitnya benar-benar kering.

2) Adanya pesaing

Dengan banyaknya pesaing, menjadikan pengrajin rebana Mawardi untuk lebih kreatif dan inovatif dalam melakukan pemasaran produknya. Salah satunya yaitu memperluas kegiatan promosinya.

³⁵ Hasil wawancara dengan bapak Mukarrom pada tanggal 21 Januari 2022.

³⁶ Hasil wawancara dengan bapak Santoso pada tanggal 24 Januari 2022.

Banyaknya usaha konveksi yang ada disekitar pengrajin rebana Mawardi membuat usaha tersebut tidak banyak dilirik atau diketahui banyak orang. Hal itu menyebabkan perusahaan mengalami penurunan penjualan dalam beberapa tahun terakhir.

