PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN CV.SENTOSA ABADI

Rais Dera Pua Rawi¹, Alviona Civaningrum²

^{1,2}Universitas Muhammadiyah Sorong, Indonesia

Abstrak . Pelaksanaan kegiatan pada CV. Sentosa Abadi Kota Sorong memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran di CV.Sentosa Abadi. Metode pelaksanaan yang dilakukan pada tahap awal yakni menentukan perusahaan atau instansi yang selanjutnya mengurus surat ijin kegiatan tersebut pada instansi. Penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan CV.Sentosa Abadi Kota Sorong dilakukan untuk memberikan menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan atau utilitas bentuk, tempat, waktu, kepemilikan dan pelancaran saluran pemasaran secara fisik dan non fisik, dan dalam penyaluran distribusi perusahaan harus mempunyai strategi-strategi yang tepat agar penawaran produknya ke pasar berjalan dengan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan. Dari hasil kegiatan tersebut dapat disimpulkan bahwa Dari Kegiatan kegiatan penelitian di CV.Sentosa Abadi adalah perusahaan Distributor barang dan makanan yang memberikan kesempatan dan tentang tanggung jawab akan tugas yang di berikan harus di kerjakan dengan benar,mengenal secara langsung perusahaan dan mekanisme kerja perusahaan. Lebih meningkatkan sosialisasi atau kerjasama antara pimpinan, karyawan, serta tamu kantor atau para Satker, sehingga dengan demikian mampu menumbuhkan hubungan kekeluargaan yang harmonis dan baik.Kedisiplinan dan tata tertib harus lebih ditingkatkan agar dapat mencapai hasil dan tujuan yang sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan. Memperhatikan tugas masing-masing karyawan, karena semakin banyaknya karyawan yang merangkap pekerjaan maka performa perusahaan akan semakin tidak efektif.

Kata Kunci : Penerapan, Strategi Pemasaran, Penjualan

PENDAHULUAAN

Perkembangan ekonomi di era-globalisasi sangatlah pesat. Hal ini mengakibatkan adanya persaingan dalam perdagangan bebas untuk merebut pangsa di dunia pemasaran. Perusahaan kini diharuskan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Banyak cara untuk meningkatkan persaingan di dunia bisnis seperti peningkatan mutu barang, pemasaran dan juga persaingan Pertumbuhan ekonomi sangat berpengaruh di suatu daerah dan dapat meningkatkan perekonomian di daerah tersebut. CV.Sentosa Abadi merupakan salah satu perusahaan Distributor barang dan makanan terbesar di Kota Sorong yang berada di jalan Jendral Sudirman No.39. CV.Sentosa Abadi memiliki beberapa gudang yang cukup luas untuk menempatkan barang-barang produksinya. Beberapa kendala dalam distribusi ini adalah proses pengiriman barang yang tidak tepat waktu dan tidak sesuai jadwal yang di terima.

Barang cacat atau barang rusak yang dikirimkan dari distributor dari luar kota terkadang menjadi kendalanya entah karena penumpukan barang di kontener yang melebihi beratnya dan akan mudah saja rusak. Jika terdapat barang rusak maka akan di musnahkan oleh pabrik dalam produksi tersebut. Saluran distribusi pemasaran merupakan jalur keseluruhan perantara pemasaran dari produsen ke konsumen. Dalam suatu perusahaan distributor tidak hanya sebatas dalam mengeluarkan barang dari gudangnya, melainkan harus juga memperhatikan pengiriman sejak dari gudang sampai ke tangan konsumen. Melihat luasnya daerah pemasaran dan sasaran penjualan yang dapat ditujui oleh perusahaan maka distributor dapat dengan mudah memasarkan produk-produk yang tersedia di gudang distributor.

Dalam proses distribusi tersebut merupakan aktifitas pemasaran yang mampu menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan atau utilitas bentuk, tempat, waktu, kepemilikan dan pelancaran saluran pemasaran secara fisik dan non fisik. Dan dalam penyaluran distribusi perusahaan harus mempunyai strategi-strategi yang tepat agar penawaran produknya ke pasar berjalan dengan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan. Berdasarkan latar belakang tersebut dapat di ketahui, sangat pentingnya pemasaran dalam sebuah perusahaan distributor.

Menurut Rais D.P.Rawi dan Lestari Aprilia menyatakan bahwa mekanisme pendistribusian produk telkomsel merupakan suatu masalah yang sangat serius karena tidak hanya dapat berakibat buruk bagi perusahaan, tetapi juga menimbulkan pengaruh yang sangat besar terhadap masyarakat umum. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut : 1) Untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran di

CV.SentosaAbadi. 2) Memperoleh pengalaman dan keterampilan dalam dunia pekerjaan.

METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan merupakan metode penelitian kualitatif, dan sumber data yang digunakan dalam penulisan menggunakan data primer yang datanya diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara. Dan sebagai pelengkap penelitian dibutuhkan data sekunder sebagai penyempurna dari kurangnya data yang di peroleh baik berupa catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.

Proses Pelaksanaan Kegiatan Penelitian. Kegiatan penelitian yang di laksanakan di Cv.Sentosa Abadi yang berlangsung selama 3 bulan tidak termasuk hari libur .Selama beberapa minggu peneliti mengerjakan beberapa pekerjaan kantor tersebut. Adapun kegiatan yang di laksanakan selama penelitian dari awal masuk sampai selesai.

Tahap Persiapan. Tahap awal persiapan oleh mahasiswa adalah menentukan perusahaan atau instansi. Setelah menentukan tempat kegiatan mahasiswa meminta surat pengantar dari kampus untuk diberikan kepada tempat kegiatan. Yang dimana dalam surat pengantar terdapat permohonan untuk melakukan kegiatan pada instansi yang bersangkutan.Sebelum kegiatan dilakukan pihak fakultas ekonomi memberikan pembekalan 2 hari sebelum melaksanakan kegiatan dilakukan.Sehingga mahasiswa dapat mempersiapkan diri sebelum terjun langsung dalam pelaksanaan kegiatan.

Tahap Pelaksanaan. Tahap selanjutnya setelah surat penelitian telah di serahkan dan di setujui oleh pihak kantor CV.Sentosa Abadi maka kegiatan penelitianpun akan berlangsung atau dilaksanakan. Kegiatan magang tersebut pertama kali yang dilakukan penulis adalah melakukan pekerjaan sehari-hari yang di lakukan di kantor tersebut. Kegiatan pada waktu penelitian adalah menginput data rekapitan penjualan tiap minggu

hingga per bulan, menginput program penjualan produk Cussons dan produk Reckit setiap hari, membuat PO untuk produk Cussons, menginput barang masuk tiap bulan dan memisahkan nota faktur claim untuk produk Indofood dan produk-produk lain.

Tahap Akhir. Dalam tahap penyusunan kegiatan penelitian, peneliti berkonsultasi dengan pembimbing. Jika sudah maka hasil kegiatan penelitian tersebut akan dipresentasikan ke hadapan penguji. Setelah selesai dipresentasikan hasil tersebut akan direvisi jika masih banyak kesalahan dan kekurangan dalam membuat dan menyusun.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bidang Kerja. Untuk sistem kerja penulis, seperti contohnya penulis wajib menginput program Reckit dan program Cussons setiap harinya untuk orderan-orderan selesai yang diketik admin pengetikan dan sudah menjadi nota, akan penulis input kembali di sistem DMS Cussons dan DMS Reckit dan bila mana ada beberapa produk yang discount atau harga yang tidak sesuai dengan PC maka penulis wajib mempertanyakan kepada anggota pabrik perihal masalah tersebut agar segera disesuaikan di program, penulis juga harus menginput Nota Retur (batal), membuat Po dan menginput barang masuk di sistem DMS juga merupakan pekerjaan penulis. Selain itu penulis juga harus membuat rekapan penjualan tiap minggu dari customer-customer yang pengambilan barang terbanyak yang dapat ditarik penjualan dari sistem yang ada di kantor. Penulis juga mengerjakan pemisahan nota-nota yang akan dibuat claim contohnya pemisahan nota Indofood dan pemisahan nota –nota yang di programkan dari PC yang sudah dikirim oleh Pabrik untuk mendapatkan bonus atau discount untuk pembelian tertentu, pemisahan nota tersebut harus dilakukan tiap hari karena setiap awal bulan harus dikumpulkan untuk membuat Claim produk. Selanjutnya pekerjaan penulis pun membuat monitoring barang masuk Softex yang dikirim oleh pabrik untuk diisi, caranya melihat buku barang masuk Softex lalu mencocokkan berapa banyak produk yang diterima sesuai atau tidak lalu menginput ke program monitoring yang telah dikirimkan, selanjutnya mengirimkan email balik ke Softex karena telah selesai memonitoring.

Kendala Yang Dihadapi. Dalam penginputan nota ke program DMS, memisahkan nota dan untuk menginput rekapan mempunyai beberapa kendala yang penulis dapatkan, misalnya :

1. Produk yang tersedia di gudang kantor tetapi tidak tersedia di program DMS

2. Ketidak cocokan nama produk dengan kode produk
3. Keterlambatan menginput produk berpengaruh terhadap jaringan yang terhubung ke sistem
4. Waktu yang terbatas untuk menginput rekapan penjualan
5. Belum bisa mencari cara yang lebih cepat
6. Tidak adanya waktu ketika pekerjaan penulis yang lagi menumpuk bila harus misahkan nota-nota tersebut.
7. Tercecernya nota-nota yang ada pada setiap tanggal membuat penulis harus mencari nota tersebut

Cara Mengatasi Kendala. Ada beberapa cara untuk mengatasi kendala-kendala tersebut adalah:

- a. Untuk program DMS jika bermasalah di jaringan wifi kantor hendaknya dari perusahaan memberikan penulis uang pulsa agar bisa tetap menginput produk-produk penjualan di program DMS Cussonsns dan DMS Reckit.
- b. Program harus di perhatikan oleh anggota pabrik agar dapat menyesuaikan dengan isi gudang yang ada di perusahaan agar tidak terlalu banyak barang kosong yang terinput.
- c. Untuk merekap nota penjualan sebaiknya perusahaan mencari admin baru agar pekerjaan tersebut cepat terselesaikan.
- d. Untuk merekap penjualan menggunakan cara yang lebih cepat belum bisa di ketemukan untuk mengatasi kendala tersebut.
- e. Cara mengatasi kendala untuk memisahkan nota bekerja sama dengan salah satu admin untuk membantu memisahkan nota-nota tersebut.
- f. Cara mengatsi tercecernya nota- nota harus melihat di program perusahaan itu tanggal berapa yang tidak ada dan di ketik oleh admin siapa.

Standar Operasional Bidang Kerja. Dalam rangka menciptakan sistem pengendalian internal yang memadai, terdapat suatu alat yang dapat digunakan sebagai kontrol dan pedoman sistem kerja yaitu *Standard Operating Prodedure* Prosedur yang terdapat di CV.Sentosa Abadi adalah :

1. Mempunyai sistem pengendalian data (MDISTRIB,DMS,DBSS)
2. Menyimpan data dan nota-nota yang di dokumentasikan,meliputi :
 - a. Data kegiatan operasional pengiriman produk-produk ke konsumen
 - b. Data profil / kondisi fasilitas dan sarana.

3. Mempunyai Target penjualan perbulan
4. Mempunyai penilaian kerja terhadap karyawan
5. Gaji perbulan dan gaji lembur sesuai dengan gaji Ump
6. Pelatihan terhadap karyawan baru.
7. SDM & Pengembangan
8. Akuntansi Keuangan dan Pajak
9. Operasional Perusahaan
10. Pemasaran,Promosi & Penjualan
11. Pelayanan & Pengelolahan Pelanggan

Prosedur yang tidak sesuai dengan SOP. SOP yang ada di CV.Sentosa Abadi terdiri dari SOP Pelatihan Calon Karyawan,SOP Penilaian Kerja Karyawan,SOP Lembur Karyawan,SOP Kenaikan Gaji Karyawan.Tetapi SOP tersebut tidak sesuai dengan keadaan prosedur,contohnya :

1. Pelatihan untuk calon karyawan sangatlah kurang
2. Penilaian kerja karyawan juga sangat lah kurang
3. Lembur dan gaji karyawan yang tidak jelas
4. Kenaikan gaji yang tidak sesuai

Alur Kerja Pemasaran. Alur kerja pemasaran Bertujuan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasional,contohnya :

1. Penjualan,selesman menawarkan produk kepada konsumen jika mereka berminat maka mereka akan memesan produk tersebut kepada selesman.selanjutnya selesman mengirimkan orderan kepada fakturis (admin) untuk di buatkan faktur penjualan.Selanjutnya faktur tersebut harus di tanda tangani oleh owner dan dibawa ke gudang untuk proses penyiapan barang.
2. Pengantaran barang, faktur yang sudah di terima oleh admin gudang terdiri dari empat lembar yang berwarna puti,merah,kuning,dan hijau.lembaranyang berwarna hijau di pisahkan menurut rute lalu di bagikan kepada anak gudang untuk menyiapkan barang sesuai pesanan konsumen
3. Admin gudang harus mengontrol barang yang di siapkan untuk di naikan ke dalam mobil box dengan menggunakan copyan faktur lainnya agar tidak terjadi kesalahan
4. Setelah selesai faktur dari admin gudang di serahkan kepada anak mobil untuk di bawa ke konsumen sesuai barang yang mereka bawa.Jika barang tersebut sudah sampai atau di terima oleh konsumen barang siap di turunkan dari mobil box lalu faktur di tanda tangani oleh pihak konsumen dan faktur yang

berwarna kuning di serahkan kepada konsumen sebagai tanda bukti penerimaan barang,lalu faktur yang lain di bawa kembali ke distributor untuk Recording(pencatatan).

5. Penagihan, Faktur-faktur yang sudah jatuh tempo di serahkan kepada collektor(penagih) untuk di bawa ke konsumen untuk di tagih.setelah jumlah pembayaran sesuai dengan tagihan faktur yang berwarna putih di berikan kepada konsumen sebagai tanda bukti lunas.
6. Pelunasan, faktur yang sudah kembali dari penagih di catatat oleh admin ke tagihan putih yang akan di periksa owner kemudian di lunasi di dalam program.

Analisis Hasil Kerja. Dalam perusahaan pelayanan yang diterapkan sudah sesuai dengan SOP,tetapi ada beberapa yang tidak sesuai dengan sop misalnya: pelatihan untuk seles dan admin tidak ada sehingga karyawan hanya di bimbing oleh karyawan lama dan yang sudah mengerti dengan pekerjaan-pekerjaan tersebut, lembur karyawan yang tidak jelas jam berapa karyawan selesai bekerja tidak sesuai dengan jam kerja yang sudah di terapkan, gaji karyawan juga yang tidak jelas karena tidak mempunyai slip gaji yang tertera saat karyawan menerima gaji tersebut,dan kenaikan gaji yang tidak sesuai dengan posisi karyawan yang sudah lama bekerja dengan karyawan yang baru sehingga tidak ada perbedaan masalah gaji,penilaian kerja karyawan sangat kurang misalnya karyawan yang kinerja di perusahaan bagus dan semakin bagus tidak di perhatikan malah yang tidak bisa kerja atau yang kurang menguasai pekerjaan justru lebih di perhatikan dan penilaian kinerja yang bagus adalah dapat berpikir secara rasional bukan dengan perasaan misalnya atasan tidak menyukai salah satu karyawan padahal kinerja karyawan tersebut bekerja dengan baik karena tidak menyukainya makan atasan tersebut memberi nilai yang buruk untuk karyawan itu sendiri.

Analisis SWOT

1. Kekuatan :

- a) Produk-produk yang berkualitas
- b) Memasarkan produk tidak susah,karena konsumen sudah mengetahui kualitas produk.
- c) Produk-produk yang sangat di butuhkan masyarakat

2. Kelemahan :

- a) Sistem kerja yang kurang jelas 1(satu)orang biasa merangkap pekerjaan karyawan yang lain,vasilitas kantor (telfon & fax rusak) dan kursi untuk karyawan kurang
- b) Jika melakukan kesalahan dalam pelayanan pemasaran terhadap konsumen maka dapat menghilangkan kepercayaan pelanggan.

3.Ancaman :

- a) Sistem pengiriman barang yang masih menggunakan cara manual menyebabkan sering terjadinya kebobolan(kecurian)barang di gudang dan dapat membuat perusahaan rugi.
- b) Persaingan pemasaran yang semakin ketat.

3. Peluang :

Sangat besar untuk perkembangan usaha dalam bidang distribusi dikarenakan kebutuhan masyarakat akan produk barang dan pangan terus akan mengalami peningkatan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan penelitian pada CV.Sentosa Abadi Kota Sorong maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Dari Kegiatan kegiatan penelitian di CV.Sentosa Abadi adalah perusahaan Distributor barang dan makanan yang memberikan kesempatan dan tentang tanggung jawab akan tugas yang di berikan harus di kerjakan dengan benar,mengenal secara langsung perusahaan dan mekanisme kerja perusahaan.
2. Lebih meningkatkan sosialisasi atau kerjasama antara pimpinan, karyawan, serta tamu kantor atau para Satker, sehingga dengan demikian mampu menumbuhkan hubungan kekeluargaan yang harmonis dan baik.
3. Kedisiplinan dan tata tertib harus lebih ditingkatkan agar dapat mencapai hasil dan tujuan yang sesuai dengan apa yang di harapkan perusahaan.
4. Memperhatikan tugas masing-masing karyawan, karena semakin banyaknya karyawan yang merangkap pekerjaan maka performa perusahaan akan semakin tidak efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Ibnu Sukatjo W.SE,Dr.Batsu Swastha DH.,SE.,MBA.1988.*Pengantar Bisnis Modern*.Edisi ke-3.Liberty.Yogyakarta.

Prof.Dr.H.Edy Suandi Hamid, M.Ec.*Dinamika Ekonomi Indonesia*.UII Press.2012 Yogyakarta.

Harold Koontz/Cyril O'Donnell/Heinz Weihrich.*Manajemen*.Edisi ke-8.Erlangga.

Henry Faizal Noor.*Ekonom Publik Ekonomi Untuk Kesejahteraan Rakyat*.Kademia 2013.

Rawi, R. D. P., & Aprilia, L. (2019). MEKANISME PENDISTRIBUSIAN PRODUK TELKOMSEL KEPADA KONSUMEN MELALUI PT TELESINDO SHOP DI KOTA SORONG.

http://www.academia.edu/28641975/LAPORAN_PKL_MANAJEMEN_PEMASARAN.

https://www.slideshare.net/Sutny_Wulan_Sary_Puasa/laporan-magang-praktek-kerja-lapangan-pkl-pada-kantor-pelayanan-perbendaharaan-negara-kppn-ternate.

<http://karya-ilmiah.um.ac.id/index.php/TA-MANAJEMEN/article/view/64424>

<http://eprints.radenfatah.ac.id/1120/1/Eriza%20Yolanda%20Maldina%20%2813190080%29.pdf>.