

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN DI TOKO EVI TENGGIRI PULAU BAAI KOTA BENGKULU

Ayudho Selviani¹, Ade Irma Suryani², Zufiyardi³, Novita Sari Br Tambunan⁴

Pendidikan Ekonomi Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Ayudhoselviani@umb.ac.id¹; adeirma@umb.ac.id² zufiyardi@gmail.com³;

novitasaribrntambunan0101@gmail.com⁴

Abstrak

Tujuan penelitian ini (1) Untuk mengetahui Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu dan (2) Untuk mengetahui adakah peningkatan pendapatan setelah menerapkan strategi pemasaran. Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif. Sumber data yang digunakan data primer yang didapat langsung dari pemilik Toko Evi Tenggiri dan data sekunder didapat dari penelitian terdahulu, literatur, buku dan laporan pendapatan. Teknik analisis data yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Pengecekan keabsahan yang digunakan yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik dan triangulasi waktu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan oleh Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu untuk meningkatkan pendapatan adalah dengan menerapkan strategi pemasaran antara lain yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat/distribusi (*Place/distribution*) dan Promosi (*Promotions*). Semua strategi pemasaran tersebut dapat meningkatkan pendapatan karena pengimplementasian strategi tersebut tepat sehingga keempat strategi yang digunakan saling melengkapi dan memiliki peran masing-masing untuk meningkatkan pendapatan. Peningkatan pendapatan Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu dalam 5 tahun terakhir karena menerapkan strategi pemasaran, tahun 2018-2019 mengalami kenaikan sebesar Rp 744.230.000, tahun 2019-2020 terjadi peningkatan sebesar Rp. 980.020.000, di tahun 2020-2021 terjadi peningkatan sebesar Rp. 1.431.300.000 dan di tahun 2021-2022 terjadi peningkatan sebesar Rp. 2.020.490.000.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Meningkatkan Pendapatan.

PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia usaha saat ini sangatlah ketat. Hal ini disebabkan karena banyak orang yang memiliki berbagai macam strategi untuk memenangkan persaingan dan mengembangkan usahanya. Persaingan ini juga merupakan sebuah motivasi untuk para pengusaha yang ingin mengembangkan usahanya. Perusahaan yang ingin mengembangkan usahanya harus memiliki strategi yang tepat. Pengusaha yang tidak memiliki strategi yang baik akan kalah bersaing dengan pengusaha yang mempunyai strategi yang baik. Aspek-aspek dalam usaha yang membutuhkan strategi yang baik antara lain aspek sumber daya manusia, keuangan, operasional, administrasi, hingga pemasaran. Aspek-aspek tersebut akan mempengaruhi pendapatan yang bersumber dari penjualan produk yang dihasilkan perusahaan. Pendapatan ini yang akan menentukan tingkat keuntungan (Yusuf & Julianti, 2022). Mengembangkan dan menerapkan sebuah strategi pemasaran salah satu tahapannya adalah merencanakan strategi pemasaran yang terdiri dari empat elemen yaitu produk

(*product*), harga (*price*), distribusi/tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Pada dasarnya tujuan dari suatu usaha adalah untuk menciptakan konsumen yang merasa puas, terciptanya kepuasan konsumen dapat memberikan beberapa manfaat lain seperti adanya pengaruh antara perusahaan dan konsumen menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya loyalitas konsumen, dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut kemulut (*word of- mouth*) yang menguntungkan bagi perusahaan. Dengan adanya persaingan yang semakin meningkat, menuntut suatu perusahaan untuk merancang strategi pemasaran guna menunjang kemajuan suatu usaha (Ayuni & Serli Permatasari, 2022). Indikator dalam penelitian ini yaitu produk, harga, lokasi distribusi dan promosi.

Untuk meningkatkan pendapatan, perusahaan perlu menetapkan strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran adalah suatu proses yang mengantarkan organisasi pada peluang pemasaran yang besar untuk meningkatkan penjualan dan mencapai keuntungan yang diinginkan, strategi pemasaran juga merupakan alat penting agar perusahaan dapat mengurangi persaingan. Selain itu, pemasaran mendekatkan jarak antara produsen dan konsumen. Dengan menghasilkan produk dan jasa, perusahaan berusaha meningkatkan penjualan dengan cara dan strategi yang tepat. Untuk meraih pelanggan sebanyak-banyaknya, setiap perusahaan memiliki cara dan metode yang berbeda-beda. Penerapan teknik-teknik tersebut dalam pemasaran disebut strategi pemasaran. Apabila perusahaan tidak menetapkan strategi pemasaran yang tepat maka perusahaan tidak dapat bertahan dan berkembang, oleh karena itu setiap perusahaan harus dapat menentukan strategi yang tepat sehingga pada akhirnya dapat bersaing dan meraih pasar yang ada (Paulus, 2021).

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan pada tanggal 6 Januari 2023 di Pulau Baai Kota Bengkulu terdapat banyaknya toko yang menjual olahan ikan. Dari banyaknya toko olahan ikan di Pulau Baai Kota Bengkulu terdapat 1 toko olahan ikan yang sangat ramai dikunjungi konsumen, toko olahan ikan tersebut adalah Toko Evi Tenggiri. Dikarenakan toko ini menjual produk-produk olahan ikan yang paling lengkap dan sangat bervariasi serta menyediakan produk selain olahan ikan, toko olahan ikan ini memberikan harga yang lebih murah serta juga memberikan potongan harga jika membeli dalam jumlah besar atau untuk dijual lagi, toko ini juga sudah memiliki 2 lokasi penjualan yang lokasi toko pertama berada di dekat pasar dan yang kedua berada di pinggir jalan raya, dan toko ini juga sering mempromosikan produknya melalui media sosial. Sehingga konsumen lebih tertarik untuk membeli di Toko Evi Tenggiri.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, Teknik pengumpulan data ada 3 yaitu, observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisa data ada 4 yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Menggunakan triangulasi sumber, teknik, dan waktu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan hasil yang didapat peneliti dengan metode wawancara dan observasi bahwa usaha yang dijalankan Ibu Elvi Sustina menggunakan strategi pemasaran yang terdiri dari :

a. Produk (*Product*)

1) Kualitas

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Produk-produk yang dijual di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu memiliki kualitas yang baik, karena kami tahu kualitas merupakan hal yang paling penting dan sesuatu yang membuat konsumen percaya dan yakin untuk membeli produk-produk yang kami jual. Kami juga mengolah dengan benar-benar sesuai dengan standar pengolahan, standar kebersihan dan standar tempat produksi. Kami memperhatikan takaran-takaran bahan yang digunakan sehingga rasa yang dihasilkan tetap sama agar konsumen tidak kecewa karena rasanya berbeda dengan yang mereka beli sebelumnya. Bahan-bahan yang kami gunakan juga merupakan bahan-bahan yang berkualitas seperti ikan yang kami gunakan merupakan ikan yang segar dan terjamin karena kami langsung membeli dari nelayan harian yang ada disini. Dan kami juga mendapat supplier dari luar kota Bengkulu sebagai stok agar produksi tidak terhenti apalagi permintaan akan produk olahan ikan sangat banyak. Ikan-ikan yang kami ambil dari luar kota kami jamin berkualitas karena sebelum diolah ikan-ikan tersebut dicek kese garannya terlebih dahulu. Sehingga produk-produk yang kami hasilkan dan kami jual tetap terjamin dan berkualitas. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Produk-produk yang ada ditoko ini semuanya berkualitas karena di produksi sendiri, sehingga kualitas produk disini terjamin karena prosedur produksinya sangat ketat seperti masuk kedalam ruang produksi harus menggunakan penutup kepala, menggunakan masker dan melepaskan alas kaki ketika masuk keruangan pengemasan. Tampilan dari produk disini juga cukup menarik karena dan jenis produknya juga bervariasi. Bahan baku yang digunakan juga merupakan ikan yang masih segar dan diolah oleh bagian penggilingan ikan. Sehingga kualitas produk toko ini tidak diragukan lagi.

Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Kalo menurut saya memang kualitas produk toko ini semuanya bagus-bagus dan enak karena saya bukan hanya sekali membeli produk di toko ini tetapi saya sangat sering membeli ditoko ini. Pertama kali saya beli itu pada tahun 2022, awalnya saya hanya membeli untuk oleh-oleh lebaran keluarga saya yang ada dikampung. Setelah saya makan ternyata rasanya enak dan keluarga saya suka. Jadi setiap sebelum saya pulang kampung saya pasti membeli produk dari Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu sebagai oleh-olehnya. Dan akhirnya saya menawarkan produk Evi Tenggiri ini kepada tetangga saya karena saya tau produk ini berkualitas dan banyak yang suka dan menitip lewat saya sehingga saya memiliki ide untuk menjual produk Evi Tenggiri di daerah tempat tinggal saya. hingga saat ini saya sering memesan produk di evi tenggiri untuk dijual kembali.

2. Variasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Sejauh ini kami memiliki 10 jenis produk yaitu ikan giling dan 9 produk olahan ikan. Ikan giling yang di produksi juga bervariasi ada ikan tenggiri, gabus laut, parang-parang, bleberan dan masih banyak lagi jenis ikan giling yang di produksi di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu. Sedangkan olahan ikan berupa pempek campur, pempek lenjer, dimsum, tekwan, nugget, otak-otak, pempek selam gendut, dan bakso ikan. Produk tersebut merupakan produk

yang kami produksi sendiri. Kami tidak hanya menjual hasil produksi kami sendiri tetapi kami juga melengkapi dengan berbagai jenis produk lainnya seperti oleh-oleh khas dari Bengkulu contohnya Kopi 1001, Kerupuk Tuir, Jeruk Kalamansi dan masih banyak lagi. Tidak hanya variasi produk yang beragam, Evi Tenggara juga menyediakan tumpeng yang sangat menarik yaitu tumpeng dari olahan ikan seperti pempek dan dimsum yang disusun dengan menarik. Tumpeng olahan ikan merupakan salah satu dari banyaknya produk olahan ikan yang sangat diminati oleh konsumen karena masih sedikit yang memiliki ide seperti itu. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Produk yang ada di toko ini memiliki berbagai jenis olahan ikan, ikan giling dan berbagai *frozen food*. Selama saya bekerja disini sudah banyak inovasi yang dilakukan oleh Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu yang awalnya hanya menjual ikan giling lalu setelah 2 tahun ikan giling berjalan dan lancar toko ini mulai memproduksi olahan ikan yaitu pempek ikan tenggiri dan pempek ikan gabus, lalu seiring berjalannya waktu banyak produk-produk baru yang di produksi seperti menambah jenis pempek, bakso, tekwan, model dan akhirnya dimsum, otak-otak dan nugget ikan. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Banyak jenis olahan ikan yang diproduksi dan dijual ditoko ini sehingga banyak yang menjadi pilihan tidak hanya itu-itu saja. Tidak hanya itu jika tidak mau yang sudah jadi yang belum menjadi olahan ikan juga ada dijual ditoko ini seperti ikan giling, kerang-kerangan, udang, cumi, dan *frozen food* lainnya.

3. Kemasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu memiliki 2 jenis kemasan yaitu kemasan *box* dan kemasan *vacuum*, dimana ketahanan dari kedua kemasan tersebut berbeda kemasan *box* biasanya bertahan sampai 1 bulan suhu ruang dan 2-3 bulan jika dalam *freezer* sedangkan kemasan *vacuum* dapat bertahan hingga 6 bulan karena setelah di *vacuum* kemudian di bekukan dalam *freezer*. Jadi, kemasan sangat penting sebagai wadah penyimpanan produk, jika produk tersebut akan dibawa jauh maka kemasan yang digunakan adalah kemasan *vacuum* yang sengaja dirancang memang untuk perjalanan jauh atau untuk stok sehingga tidak rusak atau busuk karena kemasannya yang tidak baik. Toko kami juga menyediakan kemasan tambahan apabila akan dibawa perjalanan jauh sebagai oleh-oleh agar tidak rusak, kemasan tambahan tersebut ada 2 jenis juga yaitu kardus jika perjalanannya hanya hitungan beberapa jam dan *sterofom* jika perjalanannya hitungan hari. Kemasan tambahan ini juga sangat penting untuk tetap menjaga kualitas produk yang ada didalamnya sehingga produk tersebut tetap berkualitas dan aman sampai ke konsumen sehingga konsumen tidak kecewa karena ada kerusakan-kerusakan yang terjadi karena kemasan yang rusak. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu menyediakan 2 jenis kemasan yang langsung bersentuhan dengan produk yaitu kemasan yang bisa bertahan sampai 6 bulan yaitu kemasan *vacuum* dan ada kemasan yang hanya bertahan sampai 3 bulan yaitu kemasan *box*. Kedua kemasan tersebut memiliki ketahanan yang berbeda jika ingin dijadikan oleh-oleh sebaiknya menggunakan kemasan *vacuum* karena lebih aman karena sudah di *vacuum*. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko

Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Kemasan yang disediakan ada 2 jenis tapi saya biasanya membeli dalam kemasan *vacuum* karena kan untuk dijual lagi dan perjalanan ke tempat saya juga lumayan memakan waktu jadi saya lebih memilih membeli kemasan *vacuum*. Toko ini juga menyediakan tambahan kemasan jika ingin produknya lebih aman apalagi jika perjalanan jauh.

a. Harga (Price)

1) Harga Terjangkau

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Harga yang kami tawarkan merupakan harga terbaik dan terjangkau oleh konsumen. Kami menerapkan harga yang terjangkau yang terbilang murah tetapi tetap harga dapat bersaing karena produk-produk yang kami jual merupakan produk yang kami produksi sendiri bahan baku yang kami gunakan juga langsung dari nelayan sehingga kami dapat memberikan harga yang terjangkau ke konsumen. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Penetapan harga yang kami tawarkan merupakan harga pasaran sehingga konsumen dapat membeli produk di toko kami karena harga yang kami tetapkan terjangkau dan memiliki kualitas terbaik. Harga yang kami tawarkan juga harga bersaing jadi tidak akan jauh beda dari harga toko lain tetapi harga ditoko kami memang lebih murah dari yang lain. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Harga di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu terjangkau dan bisa untuk dijual lagi seperti saya memang harga yang ditawarkan tidak jauh berbeda dari toko lain tetapi karna kualitas produknya baik maka harga tersebut terbilang murah. Dan untuk dijual juga masih mendapatkan keuntungan.

2) Kesesuaian dengan Kualitas

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Dengan harga murah yang kami berikan bukan berarti kualitasnya tidak baik, kami memberikan harga yang terjangkau dan kualitas yang terbaik. Sudah saya jelaskan sebelumnya jika kami memperoleh bahan baku ikan langsung dari nelayan sehingga kami mendapatkan harga yang murah kemudian produk tersebut kami produksi sendiri sehingga kami dapat memberikan harga yang terjangkau tetapi dengan kualitas yang baik. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Harga yang kami berikan sangat sesuai dengan kualitas yang didapatkan bahkan kualitasnya sangat baik dengan harga yang terjangkau. Karena hal tersebutlah kami banyak memiliki konsumen tidak hanya dari dalam kota bahkan dari luar kota. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Kualitas dan harga yang ditawarkan sesuai sehingga tidak perlu ragu untuk membeli di toko ini karena harga yang murah bukan berarti kualitas produknya tidak baik. Toko ini memberikan harga yang murah karena mereka mengolah sendiri semuanya jadi mereka dapat memberikan harga yang sesuai dengan bahan baku yang mereka beli jika bahan baku

harganya naik maka mereka akan menaikkan harga tetapi selama saya menjadi pelanggan disini tidak ada kenaikan harga yang signifikan.

b. Tempat/Distribusi (*Place/Distribusi*)

1) Lokasi Strategis

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Lokasi Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu(1) Karena letaknya sangat strategis dimana terletak di Pasar TPI (Tempat Pelelangan Ikan) Pulau Baai dimana pasar ini selalu ramai dikunjungi oleh berbagai konsumen yang berasal dari desa-desa dan pedagang dari desa-desa juga sehingga Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu dapat diketahui dan dikunjungi berbagai konsumen dari berbagai daerah. Sedangkan Toko Evi Tenggiri yang berada di Pagar dewa juga sangat strategis dimana terletak di Pagar Dewa dengan posisi di pinggir jalan raya yang dimana dekat dengan Rumah Sakit M. Yunus , Polda Bengkulu, berada disekitaran Perusahaan besar dan merupakan jalan akses menuju bandara Soekarno Hatta. Sehingga sangat mudah menemukan lokasi Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu. (2) Karena Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu sudah memiliki cabang sangat mempermudah konsumen untuk mendapatkan produk dari Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yang jauh dari dari Toko yang berada di Pulau Baai. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Untuk lokasi kami sudah memiliki 2 lokasi berbeda dimana yang pertama terletak di area pasar yang ramai pengunjung. Yang kedua terletak dipinggir jalan raya yang merupakan akses utama, cabang kedua ini juga berada disekeliling area perkantoran, rumah sakit, kantor polisi dan akses menuju bandara. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Lokasinya cukup strategis karena berada dipasar dan didekat TPI (Tempat pelelangan ikan), mudah untuk menemukan lokasi toko ini dikarena berada di dalam TPI Pulau Baai yang semua orang tau tempat ini.

2. Akses ke lokasi Terjangkau

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Akses ke lokasi Evi Tenggiri cukup mudah dan terjangkau oleh konsumen karena berada di dalam pasar TPI Pulau Baai Kota Bengkulu, hampir seluruh masyarakat mengetahui pasar TPI Pulau Baai karena Pasar tersebut merupakan salah satu pasar yang paling sering dikunjungi masyarakat unmtuk membeli berbagai jenis ikan dengan harga yang murah dan kualitas yang masih bagus. Sehingga akses ke lokasi juga sangat mudah ditemui. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Akses ke lokasi Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu sangat terjangkau karena berada di pasar TPI dari jalan raya juga kelihatan letak lokasi Evi Tenggiri dimana. Jika memang tidak tahu bisa menggunakan *google maps* sebagai petunjuk karena Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu sudah ada di *google maps*. Jalur ke lokasi ini juga dilewati oleh angkutan umum dan *ojek online*. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu

Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa : Akses ke lokasi cukup terjangkau dan mudah ditemukan karena berada tidak jauh dari jalan raya, dilewati angkutan umum, jalannya juga bagus dan tidak masuk kedalam gang.

3. Resseler

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu sudah memiliki banyak *Resseler* yang berasal dari berbagai kota tidak hanya di Bengkulu tetapi sudah ada di beberapa kota seperti Padang, Medan, Jakarta, Bandung, Jogja, Solo, Bogor bahkan sudah sampe ke pulau Kalimantan. Dengan adanya *Resseler* yang berada di luar kota Bengkulu mempermudah konsumen yang tidak berada dalam kota Bengkulu untuk memperoleh produk dari Evi Tenggiri. *Resseler* sangat membantu memperkenalkan produk Evi Tenggiri agar lebih dikenal oleh calon-calon konsumen. *Resseler* mempermudah distribusi produk-produk dari Evi Tenggiri ke berbagai daerah yang belum terjangkau oleh Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu. Sehingga dengan adanya *Resseler* sangat membantu dalam mendistribusikan produk sampe ke konsumen yang jauh. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Produk Evi Tenggiri sekarang mudah didapatkan karena sudah banyak *resseler* yang berasal dari berbagai daerah sehingga memudahkan penjualan dan mempermudah promosi ke berbagai daerah dengan demikian akan banyak orang mengenal produk dari Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu dan sangat menguntungkan bagi Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu memang sudah banyak memiliki *resseler*, salah satunya saya karena saya melihat potensi bahwa produk dari Evi Tenggiri ini dapat menjadi usaha bagi banyak orang. Menjadi *resseler* produk Evi Tenggiri tidak hanya menguntungkan saya tetapi juga menguntungkan Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu dan menguntungkan orang yang membeli dari *resseler* karna tidak perlu jauh-jauh untuk membeli walaupun harganya berbeda tetapi setidaknya tidak harus menambah biaya ongkos kirim dan menunggu dengan waktu yang lama.

4. Kerja Sama Dengan Ekspedisi

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu menjalin kerja sama dengan kargo *ID Express*, kami memilih kargo *ID Express* karena selain ongkos kirim yang terjangkau kargo *ID Express* melayani *Door To Door* dimana kargo *ID Express* ini langsung menjemput barang yang akan dikirim ke toko kemudian kargo ini juga mengantarkan barang langsung ke alamat konsumen, sehingga barang dapat sampai dengan aman. Selain itu seperti yang saya jelaskan sebelumnya bahwa kami sudah memiliki *Resseler* yang tersebar di beberapa daerah sehingga konsumen bisa dengan mudah mendapatkan produk dari Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu. Konsumen juga dapat memesan produk dari Evi Tenggiri melalui aplikasi *Maxim* jika konsumen tersebut tidak dapat langsung datang ketoko, karena kami sudah mendaftarkan produk Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu di aplikasi *Maxim*. Sehingga dengan

adanya *maxim* konsumen dapat memesan dari rumah dan tinggal menunggu produk yang dipesan sampai ke rumah konsumen. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu menjalin kerja sama dengan kargo pengantaran yaitu *ID Express* untuk mengantarkan produk-produk yang dipesan oleh konsumen Evi Tenggara yang berada di luar Kota Bengkulu. Yang masih berada di dalam Kota Bengkulu dapat diantarkan melalui *maxim*, konsumen dapat memesan sendiri melalui aplikasi *maxim* atau di pesankan oleh admin Evi Tenggara. Konsumen tidak perlu khawatir jika ingin memesan produk Evi Tenggara karena jauh karena kami telah menyediakan jasa pengiriman. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Jasa pengiriman sudah disediakan oleh Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu jika perjalanannya jauh seperti saya maka menggunakan jasa kargo *ID Express* jika tidak terlalu jauh bisa menggunakan *maxim*.

d. Promosi (Promotion)

1) Sosial Media

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko yaitu Ibu Elvi Sustina melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 8 Maret 2023, beliau mengatakan : Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu sudah menggunakan media sosial sebagai media promosi untuk memperkenalkan produk-produk yang ada di Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu. Media sosial yang digunakan adalah *Instagram, Facebook, WhatsApp* dan *TikTok*. Media sosial sangat mempengaruhi penjualan karena dengan media sosial orang yang tidak tahu menjadi tahu dan dengan promosi media sosial akan dapat menambah konsumen baru di wilayah baru, sehingga dengan demikian permintaan meningkat, penjualan meningkat dan pendapatan pun ikut meningkat. Media sosial memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dan konsumen, bagi pelaku usaha media sosial memberikan pengaruh yang sangat besar dalam melakukan penjualan produk karena masyarakat pasti mempunyai dan sering menggunakan media sosial untuk mencari informasi mengenai berbagai aspek. Sehingga media sosial sangat menguntungkan bagi pelaku usaha. Sedangkan media sosial bagi konsumen adalah mempermudah konsumen dalam mencari dan membeli sesuatu yang konsumen butuhkan dan inginkan. Kemudian menurut manager pemasaran yaitu Khariza Edelina yang diwawancarai pada tanggal 9 Maret 2023, mengatakan : Untuk mempromosikan dan menginformasikan produk-produk di Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu kami memang sudah menggunakan media sosial seperti *WhatsApp, Instagram, Facebook* dan *TikTok*. Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu menyediakan 2 orang *admin* untuk memposting dan mengontrol pembelian melalui media sosial karena banyak juga yang membeli melalui media sosial. Kemudian hal senada dikemukakan oleh salah satu konsumen yang sering membeli di Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu yaitu Ibu Yeni Surnia yang diwawancarai pada tanggal 10 Maret 2023, mengemukakan bahwa: Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu memang mempromosikan produknya melalui media sosial awalnya juga saya taunya dari *Instagram* Bengkulu Info yang mempromosikan produk Evi Tenggara di akunnya karena saya penasaran saya buka akun Evi Tenggara dan saya follow sampai akhirnya saya penasaran dengan rasanya lalu saya pesan melalui *DM (Direct Message)*.

Dalam upaya meningkatkan pendapatan, tentu ada strategi yang kami terapkan untuk mempengaruhi peningkatan pendapatan yang kami inginkan tutur Ibu Elvi Sustina, lanjut Ibu Elvi Sustina mengatakan : Bahwa dalam strategi yang saya terapkan selaku pemilik Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu, tentunya saya koordinir untuk mampu menjaga, menerapkan strategi utama yang sesuai dengan proses pemasaran dan juga strategi seperti, produk, harga, lokasi distribusi dan promosi serta pelayanan yang ditekankan untuk dijalankan sungguh-sungguh guna didapatnya suatu timbal balik dari konsumen dan tentunya pendapatan yang meningkat. Tegasnya Ibu Elvi Sustina mengatakan: Timbal balik dari konsumen, Ibu Elvi Sustina menyederhanakan lagi penjelasannya bahwa timbal balik yang dimaksud adalah konsumen merasa puas dengan pelayanan, kemudian produk yang ada di sana, guna untuk meningkatkan suatu penjualan yang nantinya menghasilkan pendapatan yang pastinya meningkat.

Pembahasan

Menurut (Mohamad & Rahim, 2021) produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan perusahaan untuk dikonsumsi oleh target pasarnya sebagai kebutuhan pasar. Aspek produk menjadi tolak ukur suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan ekonominya agar lebih unggul dari kompetitor lainnya. Maka dalam menciptakan suatu produk perusahaan perlu menawarkan produk yang berkualitas dan penampilan yang menarik, sehingga konsumen merasa produk itu dapat memenuhi kebutuhannya. Harga adalah nilai yang diberikan oleh konsumen terhadap barang dan jasa. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan (Ayuni & Asmaul Husna, 2022). Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pemilik, manager pemasaran dan konsumen Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu disimpulkan bahwa upaya yang dilakukan Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu Pulau Baai Kota Bengkulu untuk meningkatkan penjualan produk maka dengan memberikan harga yang terjangkau, sesuai pasaran dan dengan kualitas terbaik. Sehingga konsumen yang ingin membeli tidak perlu khawatir dengan harga yang ditawarkan karena harganya msaih terjangkau dan sesuai dengan harga pasaran. Lokasi dan distribusi memiliki peranan penting dalam membangun sebuah usaha baik dari segi barang ataupun jasa. Lokasi yag strategis menjadi salah satu penentu keberhasilan usaha. Akses yang mudah dijangkau pendistribusian barang atau jasa yang tepat menjadi acuan utama dalam perencanaan usaha (Rahayu Gusnita, 2019). Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pemilik, manager pemasaran dan konsumen, disimpulkan bahwa upaya yang dilakukan oleh Toko Evi Tenggiri Pulau Baai Kota Bengkulu untuk meningkatkan pendapatan yaitu dengan memilih lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen sehingga konsumen tidak kesulitan untuk datang dan bisa bertransaksi secara langsung dengan cepat dan mudah. Distribusi atau penyampaian produk ke konsumen juga harus tepat agar produk sampai ke konsumen dengan tepat waktu dan aman. Promosi merupakan suatu kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk menyebarluaskan informasi mengenai produk yang dihasilkan. Sehingga aktivitas ini dapat mempengaruhi konsumen agar konsumen tertarik dengan produk yang ditawarkan serta memutuskan untuk membeli produk tersebut (Bambang Budianto, 2020).

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pemilik, manager pemasaran dan konsumen, disimpulkan bahwa upaya yang dilakukan oleh Toko Evi Tenggiri

Pulau Baai Kota Bengkulu untuk meningkatkan pendapatan adalah strategi promosi (*promotion*), *digital marketing* dengan menggunakan media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, *WhatsApp* dan *TikTok* sangat mempengaruhi penjualan karena dengan media sosial produk akan lebih dikenal, dari yang tidak tahu menjadi tahu, dan juga dengan media sosial juga akan mendapatkan konsumen baru. Dengan melakukan promosi melalui media sosial permintaan akan produk akan terus naik, dengan begitu akan pendapatan. Pendapatan yaitu jumlah yang dibebankan kepada konsumen untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan juga adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan. Pendapatan adalah kenaikan modal perusahaan akibat penjualan produk perusahaan. Arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari pengirim barang, pemberian jasa atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama maupun operasi sentral perusahaan. Pendapatan adalah suatu bentuk pendapatan berupa uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan serta pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya. (Mahfudzoh et al., 2020) menjelaskan, pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi. Tentu sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Pendapatan Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu mengalami peningkatan disetiap tahunnya. Peningkatan tersebut merupakan hasil dari penerapan strategi pemasaran yang tepat sehingga pertumbuhan pendapatannya juga mengalami peningkatan. Rata-rata kenaikan pendapatan dari tahun 2018-2022 adalah sebesar Rp. 1.294.010.000 sedangkan rata-rata pertumbuhan pendapatan dari tahun 2018-2022 adalah sebesar 32%. Hal ini membuktikan bahwa penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu berhasil.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa upaya yang dilakukan oleh Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu untuk meningkatkan pendapatan adalah dengan menerapkan strategi pemasaran antara lain yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat/distribusi (*Place/distribution*) dan Promosi (*Promotions*). Ternyata semuanya dapat meningkatkan pendapatan karena pengimplementasian strategi tersebut tepat sehingga keempat strategi yang digunakan saling melengkapi dan memiliki peran masing-masing untuk meningkatkan pendapatan. Peningkatan pendapatan Toko Evi Tenggara Pulau Baai Kota Bengkulu Pulau Baai Kota Bengkulu dalam 5 tahun terakhir karena menerapkan strategi pemasaran, tahun 2018-2019 mengalami kenaikan sebesar Rp 744.230.000, tahun 2019-2020 terjadi peningkatan sebesar Rp. 980.020.000, di tahun 2020-2021 terjadi peningkatan sebesar Rp. 1.431.300.000 dan di tahun 2021-2022 terjadi peningkatan sebesar Rp. 2.020.490.000.

DAFTAR PUSTAKA

Ayuni, R., & Serli Permatasari. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Donkent Cafe Bengkulu. *Jurnal Multidisiplin Dehasen*, 1(4), 495–489.

Ayuni, R., & Asmaul Husna. (2022). Strategi Pemasaran UMKM Kelurahan Anggut Atas dalam Menghadapi Pasar di Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Multidisiplin Dehasen*, 1(4), 473–478

Bambang Budianto. (2020). *Analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan pendapatan usaha kedai kampus jalan majapahit nomor 1a mataram.*

Mahfudzoh, S., Nuriasari, S., & Chan, S. D. (2020). Strategi pemasaran dalam meningkatkan pendapatan pada industri kriya souvenir khas lampung. In *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* (Vol. 09, Issue 1). <https://money.kompas.com/read/2020/08/30/151100526/ini-3-subsektor->

Mohamad, R., & Rahim, E. (2021). Strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam perspektif syariah. *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1), 15–26.

Paulus, S. (2021). *Strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan di UD Anugrah.*

Rahayu Gusnita. (2019). *Strategi Pengembangan Usaha Mukena Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Di Lihat Dari Perspektif Ekonomi Islam.*

Yusuf, E., & Julianti, Y. (2022). Strategi Pengembangan Usaha untuk Meningkatkan Daya Saing pada UMKM Ekonomi Kreatif Aroma Bakery 3 di Kota Bengkulu. *Jurnal Multidisiplin Dehasen*, 1(4), 485–488