

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian

5.1.1 Strategi Pemasaran dalam Menarik Minat Pembeli pada Toko Bangunan Intan Jaya Kecamatan Batang Asam

Strategi pemasaran adalah suatu cara atau teknik yang dilakukan dengan tujuan untuk menarik konsumen dalam membeli suatu produk. Dengan adanya teknik pemasaran yang baik, maka akan tercipta suatu strategi pemasaran yang efektif. Dalam menyusun sebuah rencana usaha yang baik, diperlukan oleh strategi pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dan bauran pemasaran. Menurut teori Kotler dan Armstrong bauran pemasaran dikelompokkan menjadi empat variabel yang dikenal dengan empat P, yaitu *product*, *price*, *place* dan *promotion*.

1. Strategi Pemasaran Produk (*Product*)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah toko bangunan Intan Jaya dalam menjual barang bangunan dengan kualitas produk yang baik.

Menurut dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak berinisial F menyatakan bahwa:

“Menurut saya selama saya sudah menjadi pelanggan toko bangunan Intan Jaya dan sudah sering melakukan pembeli berulang kali di toko bangunan Intan Jaya, baik itu dari barang berupa besi, cat, semen, keramik dan banyak lagi. Saya merasa bahwa barang yang di jual semuanya sudah termasuk barang yang sangat bagus. Seperti kalau semen itu merek barangnya semen tiga roda. saya biasanya kalau membeli cat itu mereknya cat dinding jotun. Menurut saya cat dinding jotun termasuk merek cat yang berkualitas baik. Saya juga pernah membeli keramik untuk lantai rumah saya dengan merek keramiknya itu keramik mulia. Jadi menurut saya toko bangunan Intan Jaya dalam menjual barang bangunan sudah termasuk menjual barang bangunan yang berkualitas baik”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang nama inisialnya AEF menyatakan bahwa:

“Toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan itu sangat berkualitas mas. Saya pernah mencari semen tiga roda di toko bangunan yang lainnya tpi jualan semen tersebut tidak ada mas. Yang menjual semen tiga roda hanya di toko bangunan Intan Jaya mas. Seperti triplek saya pernah juga membeli di toko bangunan Intan Jaya mas. Kualitas tripleknya itu sangat bagus mas kalau menurut saya. Kualitas Tripleknya itu lebih tebal mas.”.

Menurut pendapat bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“iya, toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan dengan kualitas produk yang baik. Semua merek barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya dengan merek yang ternama dan berkualitas yang baik”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak berinisial H, beliau menyatakan bahwa:

“Menurut saya toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan sudah bagus. Dengan merek-merek ternama dan kualitas barangnya juga baik. Seperti pipa itu kualitasnya bagus, kualitas pipanya itu tebal. Pernah saya membeli triplek, kualitas tripleknya itu tebal. Bagus lah kalau menurut saya”.

Wawancara dengan bapak yang berinisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Kalau barang bangunan yang dijual toko bangunan Intan Jaya sudah termasuk barang yang berkualitas baik. Banyak merek-merek barang bangunan yang ternama di jual oleh toko bangunan Intan Jaya. Kalau mereknya sudah bagus, berarti barang tersebut sudah termasuk barang bangunan yang berkualitas baik”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas menyatakan bahwa kualitas produk yang dijual di toko bangunan Intan Jaya sudah cukup baik. Dengan merek-merek barang bangunan yang ternama dijual oleh toko bangunan Intan Jaya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah produk yang dijual

toko bangunan Intan Jaya sudah lengkap berbagai produk bangunan atau sudah cukup bervariasi dan beragam serta stok barang yang dijual apakah selalu ada.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak berinisial F menjelaskan bahwa:

“Dari pandangan saya dan saya sering mencari barang bangunan di toko tersebut. Selama saya membeli dan mencari barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya selalu ada barang yang mau saya beli. Tetapi hanya saya terkadang stok barangnya lagi habis dan barangnya itu belum sampai ke toko bangunan Intan Jaya. Kalau barang yang dijual menurut saya sangat banyak sekali barang yang di jualnya dan cukup lengkap untuk semua barang bangunan yang dijualnya”.

Sedangkan wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang namanya berinisial AEF mengungkapkan bahwa:

“Banyak sekali produk yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya mas. Dalam waktu dekat kamaren saya baru membangun rumah, semua produk untuk bangunan rumah saya itu, saya membeli di toko bangunan Intan Jaya mas. Sangat lengkap produk bangunan di toko Intan Jaya mas. Hanya saja menurut saya mas, di toko bangunan Intan Jaya dalam tata kelola barang bangunan yang ada di tokonya kurang rapi mas, mungkin karena terlalu banyak barang yang ada di toko tersebut mas. Untuk stok barang di toko bangunan Intan Jaya juga sering habis mas. Barang yang dicari tidak selalu ada.”

Menurut pendapat bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya, beliau menjelaskan bahwa:

“Menurut saya berbagai macam produk yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya. Karena toko bangunan Intan Jaya memiliki konsumen yang lumayan banyak, jadi barang bangunan yang dijual stoknya sering habis.”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang berinisial H, beliau menyatakan bahwa:

“Banyak berbagai barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya. Sudah bisa dikatakan lengkap barang bangunan yang dijual. Kekurangannya hanya beberapa kali stok barangnya habis ketika saya mau membeli dan tempat barang bangunan di toko tersebut hanya saja berantakan, sehingga kesulitan untuk mencari barang bangunan di toko tersebut”.

Hasil wawancara dengan bapak AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Sudah cukup banyak sekali barang-barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya. Beragam barang bangunan, baik itu dari barang bangunan yang kecil sampai dengan barang bangunan yang besar. Dari berbagai macam barang bangunan yang dijual, tidak semua barang bangunan tersedia, ada beberapa kali barangnya habis dan barang bangunan yang ada yang tersusun di toko bangunan Intan Jaya tidak tersusun rapi. Sehingga terlihat sedikit berantakan. Kalau mau mencari barang bangunan, kesulitan untuk mencari barang bangunan, apalagi kalau barang bangunannya yg kecil. Itu sedikit kesulitan mencari barang di toko tersebut”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa toko bangunan Intan Jaya dalam menjual produk bangunan sudah cukup lengkap dan berbagai macam barang bangunan yang dijual. Tetapi produk bangunan yang ada di toko bangunan Intan Jaya stoknya terkadang habis dan tata kelola dalam menyusun barang bangunan yang ada di toko kurang rapi. Sehingga konsumen kesulitan untuk mencari barang bangunan yang akan dibeli.



Gambar 1. Foto Produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya pada Tanggal 15 April 2023

2. Strategi Pemasaran Harga (*Price*)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah toko bangunan Intan Jaya dalam menjual barang bangunan dengan harga yang standar dan terjangkau bagi masyarakat dibandingkan dengan toko bangunan yang lainnya.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak F menyatakan bahwa:

“Harga barang bangunan yang dijual kalau bagi saya sudah terjangkau, harganya tidak terlalu mahal”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial AEF menyatakan bahwa:

“Saya sudah lumayan lama menjadi konsumen toko bangunan Intan Jaya mas, kalau ada keperluan untuk membeli barang bangunan. Saya selalu membeli di toko bangunan Intan Jaya mas, menurut saya pribadi harga yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya tidak terlalu tinggi mas.”
Pendapat dari bapak Sudirman, salah satu konsumen toko bangunan Intan

Jaya menjelaskan bahwa:

“Kalau soal harga yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya standar dan terjangkau bagi masyarakat. Tidak terlalu tinggi yang harga yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Menurut saya harga barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya masih standar bagi masyarakat untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya”.

Wawancara dengan bapak yang berinisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Barang bangunan yang ada di toko bangunan Intan Jaya dijual dengan harga yang relatif standar, tidak terlalu mahal. Masih terjangkau bagi masyarakat”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat penulis membuat kesimpulan bahwa toko bangunan Intan Jaya dalam menjual barang bangunan

dengan harga yang standar. Harga yang ditetapkan tidak terlalu mahal, masih terjangkau bagi masyarakat untuk membeli barang bangunan di toko tersebut.

Sedangkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah barang di toko bangunan Intan Jaya ada perbedaan dengan harga barang di toko bangunan yang lainnya.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak berinisial F menjelaskan bahwa:

“Kalau harga barang di toko bangunan Intan Jaya dengan harga di toko bangunan yang lain itu ada sebagian harganya yang berbeda. Saya pernah dulu menanyakan harga besi behel di toko bangunan yang lain dan harganya berbeda. Lebih murah harga besi behel di toko bangunan Intan Jaya dibandingkan dengan toko bangunan yang lain. Tidak semua harga barang harganya berbeda, ada juga harganya yang sama. Pernah saya menanyakan harga paku di toko bangunan yang lain, tetapi harganya sama dengan di toko bangunan Intan Jaya”.

Sedangkan wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF mengungkapkan bahwa:

“Untuk perbedaan harga barang yang ada di toko bangunan Intan Jaya dengan toko lainnya saya tidak mengetahui juga mas. Soalnya saya tidak pernah membeli barang bangunan di toko bangunan yang lain mas. Saya kalau mau membeli barang bangunan, tetap membeli di toko bangunan Intan Jaya mas”.

Menurut pendapat bapak S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya, beliau menjelaskan bahwa:

“Perbedaan harga barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dengan toko bangunan lainnya. Setau saya ada perbedaan, walaupun perbedaan harganya tidak terlalu jauh, hanya sekitar 2000-4000 lebih murah harga barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya yang dijual. Yang pastinya konsumen lebih memilih untuk membeli barang bangunan yang lebih murah”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak berinisial H, beliau menyatakan bahwa:

“Harga yang ditetapkan toko bangunan Intan Jaya dengan toko bangunan yang lainnya memiliki perbedaan harga. Walaupun perbedaan harganya tidak terlalu jauh dan tidak semua harga barang bangunan itu harganya

berbeda. Ada sebagian harganya yang berbeda dan ada juga harga barangnya yang sama. Lebih murah harga barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya”.

Hasil wawancara dengan bapak AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Perbedaan harga barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dengan toko yang lainnya ada perbedaan. Saya pernah membeli cat dengan merek yang sama di toko bangunan yang lainnya. Itu perbedaan harga dengan harga yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya. Karena saya membeli cat di toko lain, cat di toko bangunan Intan Jaya waktu itu lagi kosong, karena saya butuhnya cepat, jadi saya membeli satu kaleng cat di tempat lain dengan harga yang berbeda. Lebih murah harga cat di toko bangunan Intan Jaya dibandingkan di toko lain. Walaupun perbedaan harganya tidak terlalu jauh”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat penulis membuat kesimpulan bahwa harga barang di toko bangunan Intan Jaya dengan harga barang bangunan di toko yang lain itu memiliki perbedaan harga. Walaupun perbedaan harganya tidak terlalu jauh dan tidak semua harga barang bangunan yang memiliki perbedaan, hanya saja sebagian barang bangunan yang harganya berbeda.

Wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah harga yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya sering mengalami naik turun.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak F menyatakan bahwa:

“Kalau menurut saya harga barang di toko bangunan Intan Jaya itu mengalami naik turun. Seperti dulu saya pernah membeli besi behel dengan awal saya beli harganya sekian dan saya beli besi behel lagi 2 minggu kemudian ternyata harga besi behel sudah naik, tetapi naiknya tidak terlalu tinggi”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial AEF menyatakan bahwa:

“Kalau untuk harga yang ditetapkan di toko bangunan Intan Jaya itu sering mengalami naik turun mas. Saya pernah membeli barang

bangunan di toko bangunan Intan Jaya mas, dengan harga naik turun ini. Tetapi dalam kenaikan harganya tidak terlalu jauh mas, walaupun harga barangnya turun, tetap turun harganya tidak terlalu jauh mas”.

Pendapat dari bapak S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Iya, harga barang bangunan yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya sering mengalami naik turun. Untuk alasannya kenapa harga barang bangunan yang dijual sering naik turun, saya juga tidak mengetahuinya. Karena saya tidak pernah menanyakan langsung kenapa pemilik toko maupun karyawannya”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Menurut saya harga yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya naik turun. Jika harga barangnya mengalami kenaikan, tidak terlalu tinggi. Begitu juga kalau harga barang bangunannya turun. Turunnya juga tidak terlalu tinggi”.

Wawancara dengan bapak inisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Saya pernah dulu membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dengan harga yang naik turun. Naiknya tidak terlalu tinggi, walaupun harga barangnya turun, juga tidak terlalu jauh perbedaan harga barangnya yang turun”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas menyatakan bahwa harga barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya sering mengalami naik turun. Perbedaan harga jika mengalami kenaikan tidak terlalu jauh dengan harga yang awalnya. Begitu juga jika harga barang bangunannya turun, turunnya juga tidak terlalu jauh.

Sedangkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai bagaimana dengan metode pembayaran di toko bangunan Intan Jaya, apakah *cash*, kredit atau angsuran maupun menerima kasbon.

Menurut dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang berinisial F menyatakan bahwa:

“Cara pembayaran di toko bangunan Intan Jaya saya pernah melakukan pembayaran secara *cash*, bahkan saya juga pernah melakukan kasbon di toko bangunan Intan Jaya. Kata pemilik toko, saya bisa kasbon karena saya sudah menjadi konsumen tetap di toko bangunan Intan Jaya dan saya juga membeli barang bangunan yang cukup banyak waktu itu”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF menyatakan bahwa:

“Waktu saya membangun rumah saya kemaren mas, saya banyak membeli barang bangunan dan selalu berlangganan di toko bangunan Intan Jaya mas. Selama saya membeli barang bangunan saya pernah melakukan kasbon dulu mas. Saya ambil barangnya dulu dan 2 minggu sekali saya bayar setelah saya manen sawit mas. Kata pemilik toko, karena saya konsumen tetap di tokonya mas, maka saya diperbolehkan melakukan kasbon mas. Tetapi kata pemilik tokonya, kalau tidak menjadi konsumen tetap di tokonya tidak diperbolehkan kasbon mas”.

Menurut pendapat bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Untuk metode pembayaran, saya hanya pernah melakukan pembayaran secara *cash*, tidak pernah melakukan pembayaran secara kredit ataupun kasbon terlebih dahulu. Tetapi saya pernah juga melihat ada konsumen toko bangunan Intan Jaya yang melakukan pembayaran secara kasbon, konsumennya mengambil barang terlebih dahulu, untuk waktu pembayarannya kesepakatan antara konsumen dengan pemilik toko”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Saya pernah melakukan pembayaran secara *cash* di toko bangunan Intan Jaya. Pernah juga melakukan secara kredit, bahkan saya pernah mengambil barang dulu. 1 minggu kemudian baru saya lunaskan untuk pembayaran”.

Wawancara dengan bapak yang berinisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Metode pembayaran di toko bangunan Intan Jaya bisa *cash*. Kalau memang konsumen tetapnya toko bangunan Intan Jaya yang membeli barang, bisa dengan metode kredit bahkan dengan metode kasbon juga diperbolehkan”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa cara metode pembayaran di toko bangunan Intan Jaya bisa dilakukan secara *cash*. Bagi konsumen tetap toko bangunan Intan Jaya, bisa melakukan pembayaran secara kredit maupun kasbon. Tetapi hanya berlaku untuk konsumen tetap toko bangunan Intan Jaya. Tidak berlaku untuk seluruh konsumen toko bangunan Intan Jaya.

3. Strategi Pemasaran Tempat (*Place*)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai bagaimana tanggapan Bapak/Ibu terhadap tempat/lokasi toko bangunan Intan Jaya tersebut.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak F menyatakan bahwa:

“Lokasi toko bangunan Intan Jaya, menurut saya lokasinya berada di tengah-tengah kecamatan dan berada di tepi jalan raya. Sehingga toko tersebut mudah dijangkau oleh masyarakat dan sering dilalui oleh masyarakat. Tetapi toko bangunan Intan Jaya berdekatan dengan toko bangunan yang lainnya yang berada di dekat toko bangunan Intan Jaya”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial AEF menyatakan bahwa:

“Lokasi toko bangunan Intan Jaya berdekatan dengan toko bangunan yang lainnya mas. Jadi ada pesaing sesama toko bangunan yang di lokasi tersebut mas. Tetapi toko bangunan Intan Jaya di tepi jalan raya, sering dilalui oleh masyarakat mas”.

Pendapat dari bapak S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Lokasi toko bangunan Intan Jaya bagus, berada di pusat kecamatan. Daerah tersebut bisa dikatakan penduduknya banyak. Tetapi ada pesaing sesama toko bangunan yang berada di dekat toko bangunan Intan Jaya”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Untuk lokasi toko bangunan Intan Jaya ini memang berada di tengah-tengah kecamatan. Tetapi ada dua toko bangunan yang berdekatan dengan toko bangunan Intan Jaya”.

Wawancara dengan bapak yang berinisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Menurut saya lokasi toko bangunan Intan Jaya kurang bagus. Karena ada dua toko bangunan yang lain di dekat toko bangunan Intan Jaya”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat penulis membuat kesimpulan bahwa lokasi toko bangunan Intan Jaya sudah strategis, berada di tengah-tengah kecamatan, bertempat di tepi jalan raya. Banyak dilalui oleh masyarakat dan terjangkau oleh masyarakat. Tetapi toko bangunan Intan Jaya memiliki pesaing, ada dua toko bangunan yang berada di dekat toko bangunan Intan Jaya.

Wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah fasilitas yang dimiliki oleh toko bangunan Intan Jaya sudah memadai.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial F menyatakan bahwa:

“Fasilitas yang dimiliki toko bangunan Intan Jaya menurut saya sudah memadai. Toko bangunan Intan Jaya memiliki gudang untuk menyimpan barang bangunan”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF menyatakan bahwa:

“Dari segi fasilitas yang dimiliki toko bangunan Intan Jaya seperti mobil pengantar barang bangunan sudah ada mas, gudang penyimpanan barang bangunan juga ada mas. Hanya yang masih kurang kursi untuk konsumen di toko bangunan Intan Jaya mas. Terkadang konsumennya lagi ramai mengantri, kebanyakan berdiri, karena fasilitas tempat duduk yang disediakan kurang mas”.

Pendapat dari bapak yang berinisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Menurut saya fasilitas yang dimiliki toko bangunan Intan Jaya masih kurang memadai. Seperti kursi yang ada di toko bangunan Intan Jaya masih kurang. Kebanyakan konsumennya berdiri ketika sedang mengantri di toko tersebut. Mobil untuk mengantar barang bangunan toko bangunan Intan Jaya hanya memiliki satu mobil L300. Kalau menurut saya muatannya masih kurang banyak. Dulu saya pernah meminta antarkan barang bangunan ke tempat saya. Tetapi harus menunggu seharian barang tersebut baru nyampai ke tempat saya. Karena banyak barang yang harus diantarkan kata karyawannya”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Toko bangunan Intan Jaya memiliki gudang yang cukup besar untuk menyimpan barang bangunan. Memiliki mobil untuk mengantar pesanan barang bangunan konsumen, tetapi menurut saya mobil yang dimiliki oleh toko bangunan Intan Jaya masih kurang muatannya. Karena hanya mobil L300 yang kapasitas muatannya tidak terlalu banyak. Sedangkan pesanan itu banyak. Kursi yang ada di toko bangunan Intan Jaya juga masih kurang, sering saya melihat konsumen kebanyakan berdiri di toko tersebut”.

Wawancara dengan bapak AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Untuk fasilitas yang dimiliki oleh toko bangunan Intan Jaya sudah memadai. Seperti Gudang untuk penyimpanan barang bangunan sudah ada. Mobil untuk mengantar pesanan barang bangunan juga sudah dimiliki”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas menyatakan bahwa fasilitas yang dimiliki oleh toko bangunan Intan Jaya masih kurang memadai. Dari segi gudang penyimpanan barang sudah ada, mobil untuk mengantar barang bangunan konsumen sudah ada, tetapi kapasitas muatannya masih kurang. Sehingga konsumen merasa pesannya lama sampai ke tempat tujuan. Disisi lain, kursi yang ada di toko bangunan Intan Jaya masih kurang. Sehingga menyebabkan konsumen yang mengantri untuk belanja kebanyakan berdiri.

Sedangkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai bagaimana tanggapan Bapak/Ibu

terhadap luas lahan yang dimiliki oleh toko bangunan Intan Jaya, apakah kesulitan untuk tempat parkir kendaraan.

Menurut dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak F menyatakan bahwa:

“Luas lahan yang dimiliki toko bangunan Intan Jaya saat ini sangat luas sekali. Untuk parkir kendaraan sangat luas sekali di depan toko bangunan Intan Jaya. Untuk parkir kendaraan menurut saya tidak ada masalah di depan toko bangunan Intan Jaya”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF menyatakan bahwa:

“Luas lahan yang disediakan pada toko bangunan Intan Jaya sangat luas mas. Halaman depannya masih banyak kosong mas. Apabila untuk beberapa parkir mobil atau pun motor sangat tersedia di depan toko bangunan Intan Jaya mas”.

Menurut pendapat bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Kalau untuk luas lahan yang ada di toko bangunan Intan Jaya masih banyak yang kosong di halaman depan tokonya. Untuk parkir kendaraan seperti motor atau mobil menurut saya sangat luas sekali”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Toko bangunan Intan Jaya memiliki luas lahan yang sudah cukup luas. Untuk tempat parkir kendaraan motor maupun mobil saya kira sangat cukup. Bahkan untuk membangun kembali toko bangunan yang baru masih bisa. Karena sangat luas lahan yang kosong di depan toko bangunan Intan Jaya”.

Wawancara dengan bapak inisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Halaman depan toko bangunan Intan Jaya masih banyak kosong. Kalau untuk parkir kendaraan motor maupun mobil konsumen yang mau membeli barang bangunan masih sangat luas”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk tempat parkir kendaraan, baik itu motor maupun mobil di depan

toko bangunan Intan Jaya sangat luas. Tidak ada kesulitan untuk tempat parkir, tempat parkir tersedia di depan toko bangunan Intan Jaya.



Gambar 2. Foto Lokasi toko bangunan Intan Jaya pada Tanggal 15 April 2023

4. Strategi Pemasaran Promosi (*Promotion*)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai dari mana Bapak/Ibu mengetahui toko bangunan Intan Jaya, apakah dari media sosial atau browsur.

Menurut dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang berinisial F menyatakan bahwa:

“Saya mengetahui toko bangunan Intan Jaya dari kerabat saya. Karena kerabat saya sudah menjadi konsumen toko bangunan Intan Jaya sejak lama dibandingkan saya. Kerabat saya yang memberikan informasi bahwa toko bangunan Intan Jaya dalam menjual barang bangunan yang sesuai yang dibutuhkan konsumennya. Untuk media sosial toko bangunan Intan Jaya saya tidak mengetahuinya. Apalagi browsur, tidak pernah saya melihat browsur tentang informasi toko bangunan Intan Jaya”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF menyatakan bahwa:

“Untuk informasi tentang toko bangunan Intan Jaya ini awalnya saya mengetahui dari teman saya mas. Karena teman saya sering membeli barang bangunan di toko bangun Intan Jaya itu mas. Sehingga saya ditawarkan juga oleh teman saya, kalau mau membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya mas. Toko bangunan Intan Jaya tidak memiliki akun media sosial, tidak memberikan informasi tentang barang bangunannya melalui media sosial mas. Browsur yang disebar saya juga tidak pernah melihat mas”.

Menurut pendapat bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Saya mengetahui toko bangunan Intan Jaya dari teman saya. Kata teman saya toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Sehingga saya tertarik untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Toko bangunan Intan Jaya tidak mempunyai akun media sosial untuk memberikan informasi tentang toko bangunannya kepada konsumen. Toko bangunan Intan Jaya juga tidak menyebarkan berupa browsur”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Informasi toko bangunan Intan Jaya saya mengetahui dari teman saya. Teman saya sudah sering membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Untuk browsur tentang toko bangunan Intan Jaya tidak ada. Bahkan toko bangunan Intan Jaya tidak memiliki akun media sosial seperti facebook maupun Instagram”.

Wawancara dengan bapak AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Saudara saya yang memberikan informasi tentang toko bangunan Intan Jaya. Karena saudara saya sudah lama menjadi konsumen di toko bangunan Intan Jaya. Untuk promosi melalui browsur atau media sosial tidak ada. Bahkan spanduk yang ada di depan toko bangunan Intan Jaya juga tidak terlalu besar. Seharusnya spanduk tersebut dipasang dengan ukuran besar, sehingga konsumen tertarik untuk membeli barang bangunan di toko tersebut”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas menyatakan bahwa informasi tentang toko bangunan Intan Jaya hanya disampaikan melalui mulut ke mulut.

Toko bangunan Intan Jaya tidak membuat sebuah media sosial seperti facebook, Instagram dan lain-lain yang dijadikan untuk mempromosikan produk bangunan yang dijual. Browsur yang disebar ke masyarakat tentang informasi toko bangunan Intan Jaya juga tidak ada. Bahkan spanduk yang dipasang di depan toko bangunan Intan Jaya juga tidak terlalu besar. Sehingga masyarakat tidak mengetahui bahwa toko tersebut menjual barang bangunan.

Sedangkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah toko bangunan Intan Jaya memberikan potongan harga ataupun diskon dan memberikan hadiah kepada konsumen.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial F menjelaskan bahwa:

“Selama saya menjadi konsumen tetap toko bangunan Intan Jaya. Saya pernah membeli barang bangunan yang cukup banyak waktu saya membangun rumah saya. Dengan saya membeli barang bangunan yang cukup banyak tersebut. Sehingga saya mendapatkan potongan harga dari toko bangunan Intan Jaya. Tetapi untuk hadiah, selama saya menjadi konsumen tetap, tidak pernah mendapatkan hadiah dari toko bangunan Intan Jaya”.

Sedangkan wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF mengungkapkan bahwa:

“Untuk potongan harga kalau saya membeli barang bangunan yang jumlah banyak, pernah mendapatkan potongan harga mas. Tetapi kalau membeli barang bangunan dengan jumlah tidak begitu banyak. Tidak mendapatkan potongan harga mas. Kalau untuk hadiah yang diberikan oleh toko bangunan Intan Jaya kepada konsumennya saya rasa belum pernah ada hadiah yang diberikan mas”.

Menurut pendapat bapak S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya, beliau menjelaskan bahwa:

“Di toko bangunan Intan Jaya kalau konsumennya membeli barang bangunan dengan jumlah yang banyak baru mendapatkan potongan harga. Untuk hadiah yang diberikan oleh toko bangunan Intan Jaya kepada konsumennya belum pernah diberikan. Setau saya tidak ada hadiah *reward* yang diberikan toko bangunan Intan Jaya kepada konsumennya”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang berinisial H, beliau menyatakan bahwa:

“Selama saya membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Pernah mendapatkan potongan jika membeli barang bangunan yang cukup banyak. Untuk hadiah konsumen tidak pernah saya mendapatkannya”.

Hasil wawancara dengan bapak inisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Iya, apabila konsumen membeli barang bangunan dengan jumlah yang banyak. Maka mendapatkan potongan harga dari toko bangunan Intan Jaya”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat penulis membuat kesimpulan di toko bangunan Intan Jaya apabila konsumen yang membeli barang bangunan dengan jumlah yang banyak, maka mendapatkan potongan harga. Tetapi untuk hadiah bulanan ataupun tahunan tidak ada diberikan oleh toko bangunan Intan Jaya. Begitu juga dengan reward yang diberikan kepada konsumen toko bangunan Intan Jaya juga tidak ada.

Wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah barang yang dibeli di toko bangunan Intan Jaya dengan jumlah yang banyak di antar ke tempat tujuan dan apakah dikenakan biaya transportasi.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak F menyatakan bahwa:

“Ketika saya membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dengan jumlah barang yang dibeli cukup banyak. Ketika itu saya ditawarkan oleh karyawan toko, mau diantar langsung ke tempat tujuan atau dibawa pakai kendaraan sendiri dan saya mau barang saya diantarakan ke tempat tujuan. Pengantaran barang bangunan itu tidak dikenakan biaya transportasi”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF menyatakan bahwa:

“Dalam pengantaran barang bangunan yang kita beli di toko bangunan Intan Jaya, bisa diantar langsung dan bisa kita yang membawa sendiri mas. Itu tergantung kemauan kita sendiri mas. Tetapi kalau kita membeli barang bangunan dengan jumlah yang sangat banyak, baru karyawannya mau mengantarkan barang yang kita beli mas. Untuk biaya transportasi tidak dikenakan biaya tambahan mas”.

Pendapat dari bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Kalau kita membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dengan jumlah yang banyak. Tergantung kemauan kita, mau diantar ke tempat tujuan ataupun mau dibawa sendiri barang bangunan yang dibeli. Untuk biaya transportasi ditanggung oleh toko bangunan Intan Jaya. Tidak ada biaya tambahan dari konsumen”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Kalau tentang pengantaran barang bangunan yang sudah kita beli, tergantung permintaan dari konsumen. Bisa langsung barang tersebut diantar oleh karyawan ke tempat tujuan. Untuk biaya pengantarannya, sepenuhnya ditanggung oleh toko bangunan Intan Jaya. Tidak ditanggung oleh konsumen”.

Wawancara dengan bapak inisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Barang bangunan yang dibeli dengan jumlah yang banyak. Bisa diantar oleh karyawan toko bangunan Intan Jaya dengan menggunakan mobil yang khusus untuk mengantar barang bangunan yang di beli oleh konsumen. Semua pengantaran barang tersebut, tidak dikenakan biaya tambahan. Semuanya ditanggung oleh toko bangunan Intan Jaya”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dengan jumlah yang banyak, maka barang bangunan tersebut akan diantar oleh karyawan toko bangunan Intan Jaya ke tempat tujuan. Semua biaya pengantaran barang, sepenuhnya ditanggung oleh toko bangunan Intan Jaya. Biaya transportasinya tidak dibebankan kepada konsumen yang membeli.

Sedangkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali

pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai bagaimana pelayanan toko bangunan Intan Jaya terhadap konsumen yang melakukan pembelian di toko bangunan Intan Jaya.

Menurut dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial F menyatakan bahwa:

“Dari pelayanan toko bangunan Intan Jaya terhadap konsumen yang datang terutama kepada saya sendiri sudah cukup baik. Karyawan yang sangat ramah dalam melayani konsumen”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF menyatakan bahwa:

“Pelayanan toko bangunan Intan Jaya terhadap konsumen sudah baik mas. Selalu merespon konsumen dengan ramah, menawarkan barang bangunan dengan jelas mas. Karyawannya juga selalu mengucapkan terima kasih kepada konsumen setelah melakukan pembelian mas”.

Menurut pendapat bapak S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Untuk pelayanan yang diberikan kepada konsumen sudah cukup baik. Karyawan maupun pemilik toko dalam melayani dengan ramah. Menawarkan produknya dengan jelas kepada konsumen”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang berinisial H, beliau menyatakan bahwa:

“Karyawan maupun pemilik toko dalam melayani konsumen sudah cukup baik. Selalu memberikan informasi dengan jelas ketika melakukan transaksi pembelian. Sopan dan ramah kepada konsumen yang datang dan selalu mengambilkan barang Ketika konsumen mau membeli”.

Wawancara dengan bapak inisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Dalam pelayanan karyawan maupun pemilik toko terhadap konsumen yang mau membeli barang bangunan sudah bisa dikatakan baik. Selalu menawarkan produknya dengan jelas. Ramah dan sopan kepada konsumen. Selalu mengucapkan terima kasih apabila sudah melakukan transaksi pembelian di toko tersebut”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas menyatakan bahwa karyawan maupun pemilik toko bangunan Intan Jaya dalam pelayanan terhadap konsumen yang datang selalu sopan dan ramah. Menawarkan barang bangunannya dengan jelas, mengambilkan barang ketika konsumen mau membeli dan selalu mengucapkan terima kasih kepada konsumen yang sudah datang ke toko bangunan maupun yang sudah melakukan transaksi pembelian di toko bangunan Intan Jaya.

5.1.2 Minat Pembeli

1. Minat Transaksional

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah Bapak/Ibu tertarik untuk membeli kembali barang di toko bangunan Intan Jaya, ungkapkan alasannya.

Menurut dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak F menyatakan bahwa:

“Untuk membeli kembali barang di toko bangunan Intan Jaya saya masih tertarik. Karena saya merasa puas untuk membeli barang bangunan di toko tersebut. Baik itu dari merek barangnya yang berkualitas baik, harganya juga terjangkau, tempatnya juga tidak terlalu jauh dari tempat tinggal saya bahkan mendapatkan diskon apabila membeli barang yang cukup banyak”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial AEF menyatakan bahwa:

“Saya masih tertarik untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya mas. Banyak hal yang membuat saya tetap ingin membeli barang di toko tersebut. Baik itu barangnya bagus, harganya masih terjangkau mas. Adapun potongan harga, walaupun tidak ada hadiah yang diberikan oleh toko bangunan Intan Jaya mas”.

Menurut pendapat bapak S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Saya tidak tertarik untuk membeli kembali barang di toko bangunan Intan Jaya, karena sudah beberapa kali saya mau membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. tetapi stok barangnya lagi habis”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Saya tertarik untuk membeli barang bangunan kembali di toko bangunan Intan Jaya. Karena saya sudah lama menjadi konsumen tetap toko bangunan Intan Jaya. Selain toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan dengan kualitas yang baik. Toko bangunan Intan Jaya juga mempercayai kepada konsumen tetapnya untuk melakukan pembayaran secara kredit maupun kasbon”.

Hasil wawancara dengan bapak yang berinisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Saya tetap melakukan pembelian kembali barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya dengan kualitas yang baik dan merek barang bangunan juga rata-rata kebanyakan yang mereknya ternama”.

Berdasarkan hasil dari wawancara kepada lima konsumen di atas, bahwa empat konsumen akan tetap melakukan pembelian kembali barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Karena kualitas barangnya bagus dan harganya juga terjangkau bagi masyarakat. Tetapi untuk satu konsumen menyatakan tidak tertarik untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya, karena stok barang yang dijual sering habis di toko bangunan Intan Jaya.

2. Minat Refrensial

Sedangkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah Bapak/Ibu merekomendasikan produk yang dibeli di toko bangunan Intan Jaya kepada orang lain, ungkapkan alasannya.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang berinisial F menjelaskan bahwa:

“Saya akan merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Terutama kepada keluarga terdekat saya. Karena menurut saya, membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya cocok untuk masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah. Harganya barang bangunan yang terjangkau bagi masyarakat”.

Sedangkan wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF mengungkapkan bahwa:

“Kalau ada yang bertanya kepada saya dan ingin membeli barang bangunan, saya akan memberikan informasi untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya mas. Karena saya sering membeli barang di toko tersebut mas, lebih mengetahui barang yang ada di toko bangunan Intan jaya mas. Dibandingkan dengan toko bangunan yang lainnya mas”.

Menurut pendapat bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya, beliau menjelaskan bahwa:

“Saya tidak mau merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Karena saya sudah tidak tertarik untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Saya selaku konsumen tetap toko bangunan Intan Jaya akan merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli barang di toko tersebut. Karena toko bangunan Intan Jaya, menjual barang bangunan dengan cukup banyak dan lengkap”.

Wawancara dengan bapak yang berinisial AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Saya sudah pernah merekomendasikan barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya kepada keluarga dan teman saya. Karena keluarga dan teman saya lagi mencari informasi tentang barang bangunan untuk membangun rumahnya. Lalu saya rekomendasikan untuk membeli barang di toko bangunan Intan Jaya. Karena kualitas barangnya bagus dan harganya juga terjangkau tidak terlalu mahal”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa empat konsumen toko bangunan Intan Jaya akan merekomendasikan kepada keluarga, kerabat bahkan kepada temannya untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Karena di toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan yang cukup lengkap. Sedangkan satu konsumennya tidak mau merekomendasikan karena sudah mulai tidak tertarik membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya.

3. Minat Prefensial

Wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah Bapak/Ibu menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama, ungkapkan alasannya.

Dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak F menyatakan bahwa:

“Iya, produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya adalah sebagai pilihan utama saya. Karena saya membeli barang bangunan di toko Intan Jaya, saya merasa puas dengan kualitasnya. Toko bangunan Intan Jaya menjual barang dengan merek yang ternama. Sehingga saya tidak jauh-jauh untuk membeli barang bangunan”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak AEF menyatakan bahwa:

“Saya tetap menjadikan produk di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama mas. Kualitas produk yang sangat bagus, sehingga dengan adanya toko bangunan Intan Jaya memudahkan saya dalam mencari barang bangunan mas”.

Pendapat dari bapak inisial S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Awalnya dulu sebenarnya saya menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama saya. Karena toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan dengan merek yang berkualitas baik. Toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan dengan lengkap berbagai macam produk bangunan yang dijual. Hanya saja stok barangnya sering habis. Beberapa kali saya mau membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya, stoknya selalu habis. Sehingga membuat saya tidak menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama. Saya sudah sering juga membeli di toko lainnya, tetapi masih pernah juga membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya”.

Menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak H, beliau menyatakan bahwa:

“Saya sendiri akan menjadikan produk yang dijual toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama saya. Alasannya barang bangunan yang dijual dengan kualitas yang baik. Memudahkan dalam membeli barang bangunan, tanpa harus pergi mencari barang bangunan yang lebih jauh”.

Wawancara dengan bapak AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Iya, saya menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama saya. Kualitas produknya yang bagus dan juga tidak harus membeli produk yang bagus jauh-jauh lagi. Karena toko bangunan yang dekat ada dengan menjual barang bangunan yang memberikan kepuasan kepada konsumen”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas menyatakan bahwa empat konsumen tetap menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama. Karena dengan adanya toko bangunan Intan Jaya, konsumen dalam membeli barang bangunan tidak perlu jauh-jauh lagi. Sebab, toko bangunan Intan Jaya sudah menjual produk bangunan dengan kualitas baik. Sedangkan satu konsumen menyatakan tidak menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama. Karena beberapa kali mau membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya sering stoknya habis.

4. Minat Eksploratif

Sedangkan wawancara yang dilakukan kepada beberapa konsumen toko bangunan Intan Jaya yang sudah melakukan pembelian sebanyak di atas 3 kali pada 15 April 2023 saat ditanya mengenai apakah Bapak/Ibu tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya, ungkapkan alasannya.

Menurut dari hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak inisial F menyatakan bahwa:

“Saya tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya. Apabila saya mau membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dan barang yang mau di beli stoknya lagi habis. Bahkan saya rela untuk menunggu hingga barangnya ada. Dikarenakan toko bangunan Intan Jaya tidak menjual barang secara online, maka saya sering menelpon langsung kepada karyawan toko menanyakan barang tersebut”.

Sedangkan hasil wawancara dengan konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak berinisial AEF menyatakan bahwa:

“Saya tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya mas. Hanya saja toko bangunan Intan Jaya tidak memiliki media sosial yang menginformasikan tentang barang bangunannya mas. Terkadang kesulitan saya untuk mencari informasi barang bangunannya apakah ada atau stoknya masih kosong harus datang langsung ke toko dan harus menelpon salah satu karyawannya mas”.

Menurut pendapat bapak S, salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya menjelaskan bahwa:

“Saya tidak tertarik untuk mencari informasi tentang barang bangunan yang ada di toko bangunan Intan Jaya, karena untuk mencari informasi tersebut harus datang ke toko bangunan Intan Jaya terlebih dahulu. seharusnya untuk memudahkan konsumen dalam mengetahui informasi tentang barang bangunan yang ada di toko bangunan Intan Jaya. Toko bangunan Intan Jaya harus menginformasikan melalui media sosial, jadi memudahkan konsumen dalam mencari informasi tersebut”.

Sedangkan menurut salah satu konsumen toko bangunan Intan Jaya yaitu bapak yang berinisial H, beliau menyatakan bahwa:

“Saya tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya. Walaupun toko bangunan Intan Jaya tidak memiliki akun media sosial maupun browsur yang disebarikan kepada konsumen”.

Hasil wawancara dengan bapak AS selaku konsumen toko bangunan Intan Jaya, yaitu:

“Saya tetap selalu tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya. Apabila saya mau membeli barang bangunan, saya selalu mengutamakan mencari barang bangunan ke toko bangunan Intan Jaya. Tetapi, untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya harus langsung ke toko. Karena toko bangunan Intan Jaya tidak pernah menyebarkan browsur maupun membuat akun media sosial dengan tujuan untuk memberikan informasi mengenai toko bangunannya kepada konsumen”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dari lima konsumen yang dilakukan wawancara. Maka empat konsumen toko bangunan Intan Jaya tetap selalu tertarik untuk mencari informasi mengenai barang yang ada di toko bangunan Intan Jaya. Satu konsumen

menyatakan tidak tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya. Karena konsumen mengalami kesulitan terhadap mencari informasi tersebut yaitu toko bangunan Intan Jaya tidak memiliki media sosial sebagai untuk memberikan informasi seputaran toko bangunan Intan Jaya. Sehingga konsumen, harus datang langsung ke toko bangunan Intan Jaya dalam mencari informasi mengenai barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya.

5.2 Pembahasan

5.2.1 Strategi Pemasaran dalam Menarik Minat Pembeli pada Toko

Bangunan Intan Jaya Kecamatan Batang Asam

Menurut hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, berdasarkan dari wawancara kepada lima konsumen toko bangunan Intan Jaya. Toko bangunan Intan Jaya memang menggunakan beberapa konsep strategi pemasaran seperti produk (*product*), harga (*Price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*), tetapi masih ada kekurangan-kekurangan toko bangunan Intan Jaya dalam menerapkan konsep strategi pemasaran jika dilihat dari relationship, komunikasi pemasaran hingga sampai dengan cara pembayarannya.

1. Strategi Pemasaran Produk (*Product*)

Dari keterangan lima orang konsumen toko bangunan Intan Jaya tersebut menjelaskan bahwa dari segi produk yang dijual di toko bangunan Intan Jaya sudah cukup berkualitas. Terdapat berbagai macam barang dan merek barang bangunan yang ternama yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya. Tetapi produk bangunan yang ada di toko bangunan Intan Jaya stonya terkadang habis dan tata kelola dalam penyusunan barang yang ada di toko kurang rapi. Sehingga konsumen kesulitan untuk mencari barang bangunan yang akan dibeli. Berikut barang-barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya:

Tabel 5.1 Nama Barang Bangunan dan Merek

No.	Nama Barang	Merek
1.	Cat Tembok	Dulex catylac
		Nippon Paint
		Jotun
		Avitex
2.	Cat Kayu	Propan PWS-631
		Avian High Glos Enamel
		Dulux V-Gloss
		Jotun Gardex Premium Glos
		Nippon Paint Woodstan Water-Based
3.	Semen	Semen Tiga Roda
		Semen Padang
		Semen Gresik
		Semen Geruda
		Semen Merah Putih
4.	Besi	Krakatau
		Lautan Steel
		Hanil Jaya Steel
		Delco Prima
5.	Paku	Paku Beton
		Paku Rivet
		Paku Cacing
		Paku Kayu
		Paku Seng
		Paku Kawat Baja
		Paku Tembok
		Paku Jok
		Paku Vaneer Pin
		Paku Bengkirai
6.	Triplek	Triplek Hard Wood
		Triplek Soft Wood
		Triplek MDF
		Triplek Multiplek
7.	Pipa	Rucika
		Maspion
		Triliun
		Vinilon
		Alderon
8.	Keramik	Roman
		KIA
		Mulia
		Platinum
		Asia Tile

9.	Genteng	Multiroof
		Primarroof
		Rainborroof
		Sakurarroof
10.	Tali	
11.	Angkong	
12.	Meteran	
13.	Kabel	
14.	Gergaji	
15.	Palu	
16.	Sekop	
17.	Beluti	
18.	Papan	
19.	Seng	
20.	Dan lain-lain	

Penulis berpendapat bahwa toko bangunan Intan Jaya sudah memenuhi kepuasan konsumen dalam membeli barang bangunan. Produk yang dijual yang berkualitas, maka konsumen tertarik untuk membeli barang bangunan. Selain itu, dengan beragamnya produk bangunan yang tersedia, maka akan membuat konsumen terus untuk melakukan pembelian. Sehingga toko bangunan Intan Jaya sudah tepat dalam menyediakan produk. Dengan demikian, toko bangunan Intan Jaya mengalami peningkatan dalam penjualan.

Strategi produk dalam hal ini adalah menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan *share* pasar (Makmur & Saprijal, 2015). Produk merupakan suatu kombinasi dari barang dan jasa yang ditawarkan suatu perusahaan kepada pasar sasaran. Elemen-elemen yang masuk di dalam strategi pemasaran produk antara lain adalah ragam produk, kualitas dari produk, design produk, fitur, brand, kemasan produk, dan layanan (Sunarsasi & Hartono, 2020). Philip Kotler produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi, sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan (Asniar, 2020).

Menurut Philip Kotler , produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan. Ia meliputi benda fisik, jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan. Produk jasa merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Produk adalah sekumpulan nilai kepuasan yang kompleks. Nilai sebuah produk ditetapkan oleh pembeli berdasarkan manfaat yang akan mereka terima dari produk tersebut. Untuk itu produk yang dihasilkan dan ditawarkan oleh sebuah perusahaan kepada konsumen haruslah produk yang berkualitas. Sebab konsumen tidak senang pada produk yang kurang bermutu, apalagi harganya begitu mahal (M Dayat, 2019).

2. Strategi Pemasaran Harga (*Price*)

Lalu dari segi harga, para konsumen menjelaskan bahwa toko bangunan Intan Jaya dalam menjual barang bangunan dengan harga standar. Harga yang ditetapkan tidak terlalu mahal, masih terjangkau bagi masyarakat. Selain itu, harga barang di toko bangunan Intan Jaya memiliki perbedaan harga dengan toko bangunan lainnya. Walaupun perbedaan harganya tidak terlalu jauh dan tidak semua harga barang bangunan yang memiliki perbedaan harga. Hanya saja, harga barang di toko bangunan Intan Jaya sering mengalami naik turun. Untuk metode pembayaran di toko bangunan Intan Jaya bisa dilakukan secara *cash*. Bagi konsumen tetap toko bangunan Intan Jaya, bisa melakukan pembayaran secara kredit maupun kasbon.

Pendapat dari penulis harga yang ditetapkan oleh toko bangunan Intan Jaya sudah sesuai bagi masyarakat. Harga yang ditetapkan lebih murah dibandingkan dengan toko bangunan lainnya. Sehingga toko bangunan Intan Jaya sudah mempengaruhi konsumen untuk membeli dan dapat meningkatkan jumlah konsumen. Maka, toko bangunan Intan Jaya masih mendapatkan keuntungan walaupun harga yang ditetapkan lebih murah. Karena harga sangat berperan penting dalam bidang pemasaran. Selain kualitas produk yang diperhatikan oleh konsumen, tetapi harga barang bangunan juga akan di lihat

oleh konsumen. Dengan banyaknya kebutuhan yang akan dipenuhi oleh masyarakat, tentu saja harga akan menjadi prioritas utama bagi masyarakat.

Harga merupakan satu-satunya unsur *marketing mix* yang menghasilkan penerimaan penjualan, walaupun penetapan harga merupakan persoalan penting, masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Dalam persaingan yang semakin tajam ini, terutama yang sangat terasa pada pasar pembeli (*buyers market*) peranan harga sangat penting terutama untuk menjaga dan meningkatkan posisi perusahaan di pasar. Dengan kata lain penetapan harga mempengaruhi kemampuan perusahaan mempengaruhi konsumen (Makmur & Saprijal, 2015).

Pengertian harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.

Penentuan harga yang akan ditetapkan harus disesuaikan dengan tujuan perusahaan. Adapun tujuan penentuan harga oleh suatu perusahaan secara umum adalah sebagai berikut Asniar (2020):

a. Untuk bertahan hidup

Jika tujuan perusahaan dalam menentukan harga adalah untuk bertahan hidup, penentuan harga dilakukan semurah mungkin. Tujuannya adalah agar produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran dengan harga murah, tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.

b. Untuk memaksimalkan laba

Penentuan harga bertujuan agar penjualan meningkat, sehingga laba menjadi maksimal. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

c. Untuk memperbesar market share

Untuk memperbesar *market share* maksudnya adalah untuk memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan. Penentuan harga murah yang diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

d. Mutu produk

Tujuan penentuan harga dengan pertimbangan mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari kualitas pesaing. Biasanya harga ditentukan setinggi mungkin karena masih ada anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang harganya lebih tinggi dibandingkan harga pesaing.

e. Karena pesaing

Penentuan harga dengan melihat harga pesaing bertujuan agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibandingkan harga yang ditawarkan pesaing. Artinya dapat melebihi harga pesaing untuk produk tertentu atau sebaliknya bisa lebih rendah. konsumen tidak senang pada produk yang kurang bermutu, apalagi harganya begitu mahal (M Dayat, 2019)

3. Startegi Pemasaran Tempat (*Place*)

Untuk tempat, toko bangunan Intan Jaya berada di tempat yang sudah strategis. Berada di tengah-tengah kecamatan dan ditepi jalan raya. Sehingga banyak dilalui oleh masyarakat. Tetapi toko bangunan Intan Jaya memiliki pesaing, yaitu ada dua toko bangunan yang berada di toko bangunan Intan Jaya. Sedangkan fasilitas yang dimiliki oleh toko bangunan Intan Jaya masih kurang memadai. Dari segi gudang untuk penyimpanan barang bangunan sudah ada dan toko bangunan Intan Jaya memiliki satu mobil L300 yang digunakan untuk mengantar barang bangunan konsumen. Tetapi kapasitas muatannya masih kurang. Sehingga membuat konsumen merasa pesanannya lama sampai ke tempaat tujuan. Disisi lainnya, seperti kursi yang tersedia di toko bangunan Intan Jaya masih kurang. Dengan demikian, menyebabkan konsumen yang mengantri untuk melakukan pembelian kebanyakan berdiri.

Menurut pendapat dari penulis bahwa lokasi merupakan suatu hal yang penting dalam membuka suatu usaha. Karena dengan lokasi usaha yang strategis, seperti berada ditempat yang ramai penduduknya, mudah dijangkau oleh masyarakat dan dekat serta jauhnya akan mempengaruhi biaya produksi bahkan mempengaruhi jumlah konsumen yang melakukan pembelian dalam menarik minat pembeli. Toko bangunan Intan Jaya dalam memilih suatu tempat usaha sudah tepat dengan kebutuhan masyarakat di sekitar. Hanya saja fasilitas yang dimiliki oleh toko bangunan Intan Jaya masih kurang memadai. Untuk memberikan kenyamanan kepada konsumen, fasilitas yang masih kurang harus dilengkapi. Sehingga konsumen merasa nyaman dalam melakukan pembelian di toko bangunan Intan Jaya.

Lokasi pelayanan jasa yang digunakan dalam menyediakan jasa kepada konsumen yang dituju merupakan keputusan kunci. Keputusan mengenai lokasi pelayanan yang akan digunakan melibatkan pertimbangan bagaimana penyerahan jasa kepada konsumen dan di mana itu akan berlangsung. Tempat juga penting sebagai lingkungan di mana dan bagaimana jasa akan diserahkan, sebagai bagian dari nilai dan manfaat dari jasa (M Dayat, 2019).

Menurut Sunarto (2004:43), “distribusi (*place*) meliputi aktivitas perusahaan agar mudah didapatkan konsumen sasaran”. Sedangkan menurut M Dayat (2019) menjelaskan definisi saluran sebagai berikut, Saluran merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang-barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai pada pemakai”. Saluran distribusi merupakan suatu unit organisasi dalam dan luar perusahaan yang terdiri dari *agen*, *dealer*, *sholedear*, dan *retailer*.

Dalam hal kebijakan distribusi, desain saluran perlu juga ditetapkan. Di dalam mendesain suatu sistem saluran memerlukan analisis kebutuhan layanan konsumen, penetapan sasaran dan kendala-kendala saluran, pengidentifikasian alternatif-alternatif saluran yang utama serta mengevaluasinya. Artinya setelah perusahaan menetapkan sasaran yang hendak dicapai oleh salurannya, selanjutnya ia harus mengidentifikasi alternatif-alternatif utama salurannya yang berhubungan dengan jenis perantara dan tanggung jawab anggota saluran.

selanjutnya perusahaan juga harus mengevaluasi masing-masing alternative berdasarkan kriteria ekonomi, pengendalian dan adaptif.

4. Strategi Pemasaran Promosi (*Promotion*)

Informasi tentang toko bangunan Intan Jaya hanya disampaikan dari mulut ke mulut. Dalam melakukan promosi toko bangunan Intan Jaya tidak ada melalui media sosial, seperti facebook, Instagram dan media sosial lainnya yang bisa dijadikan untuk mempromosikan produk bangunan yang dijual. Toko Brosur yang disebar ke masyarakat tentang informasi toko bangunan Intan Jaya juga tidak ada. Bahkan spanduk yang dipasang di depan toko bangunan Intan Jaya juga tidak terlalu besar. Toko bangunan Intan Jaya apabila konsumen membeli barang bangunan dengan jumlah yang banyak, maka mendapatkann potongan harga. Sedangkan hadiah atau pun reward yang diberikan oleh toko bangunan Intan Jaya kepada konsumennya tidak ada. Membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya dengan jumlah yang banyak. Maka barang tersebut akan diantar oleh karyawan toko bangunan Intan Jaya ke tempat tujuan. Semua biaya pengantaran barang sepenuhnya ditanggung oleh toko bangunan Intan Jaya. Karyawan maupun pemilik toko bangunan Intan Jaya dalam pelayanannya kepada konsumen yang datang selalu sopan dan ramah. Menawarkan barang bangunannya dengan jelas, mengambil barang ketika konsumen mau membeli dan selalu mengucapkan terima kasih kepada konsumen yang sudah datang ke toko bangunan maupun yang sudah melakukan transaksi pembelian di toko bangunan Intan Jaya.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis berpendapat jika dikaitkan dengan teori bauran pemasaran. Maka toko bangunan Intan Jaya melakukan strategi promosi menggunakan *Personal Selling* yaitu pemilik toko maupun karyawan toko langsung bertatap muka kepada calon konsumen untuk menjelaskan produk apa yang sedang dicari oleh konsumen sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut. Dalam mempromosikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya dilakukan dari mulut ke mulut. Selain itu, promosi yang dilakukan sesuai dengan teori bauran pemasaran dengan cara diskon dan potongan penjualan.

Pada hakekatnya promosi merupakan suatu aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya. Hal yang diperhatikan dalam promosi adalah pemilihan bauran promosi. Bauran promosi itu tidak lain adalah bermacam-macam cara atau kegiatan promosi yang dilakukan untuk mempengaruhi target pasar. Ada lima macam alat promosi yang dapat digunakan yaitu (M Dayat, 2019):

- a. Periklanan (*Advertising*), yaitu *banner*, *brostur*, poster.
- b. Promosi penjualan (*Sales Promotion*), yaitu diskon, potongan penjualan.
- c. Publisitas (*Publicity*), yaitu *customer service*, *public relation*.
- d. Penjualan pribadi (*Personal selling*), yaitu salesman.
- e. Pemasaran langsung (*Direct Marketing*), yaitu *website*.
- f. Orang (*People*)

5.2.2 Minat Pembeli

Menurut Rosdiana (2019), minat beli dapat diidentifikasi melalui beberapa indikator yaitu:

1. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk. Hal ini dikaitkan dengan hasil wawancara yang peneliti dapatkan dari 4 konsumen seperti F, AEF, H dan HS menyatakan bahwa mereka berminat membeli barang bangunan di toko Intan Jaya. Dengan ini dapat dilihat dari kualitas barangnya bagus dan harganya juga terjangkau bagi masyarakat. Sedangkan dari 1 konsumen seperti S yang menyatakan bahwa tidak tertarik untuk membeli barang bangunan di Toko Intan Jaya dengan alasan karena stok barang yang dijual sering habis di toko bangunan Intan Jaya.
2. Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk merefrensiasikan produk kepada orang lain. Jika dikaitkan dengan hal tersebut hasil wawancara dari beberapa konsumen, seperti pernyataan dari F, AEF, H dan HS bahwa mereka akan merekomendasikan kepada keluarga, kerabat bahkan kepada temannya untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya. Dengan alasan bahwa terdapatnya berbagai macam barang bangunan yang dijual secara lengkap. Untuk konsumen seperti

pernyataan dari S yaitu tidak mau merekomendasikan karena sudah tidak tertarik untuk membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya karena stoknya sering habis.

3. Minat prefensial, yaitu yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya. Hal ini dapat dikaitkan dengan pernyataan konsumen dalam wawancara sebelumnya. Seperti pernyataan yang diungkapkan oleh F, AEF, H dan HS bahwa mereka tetap menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama. Hal ini dapat dijelaskan dengan alasan bahwa karena dengan adanya toko bangunan Intan Jaya, konsumen dalam membeli barang bangunan tidak perlu untuk mencari toko bangunan yang lebih jauh. Demikian lokasi toko bangunan Intan Jaya sudah dekat dengan tempat konsumen. Sebab, toko bangunan Intan Jaya sudah menjual produk bangunan dengan kualitas baik. Sedangkan pernyataan dari S adalah tidak menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama. Karena alasannya adalah beberapa kali mau membeli barang bangunan di toko bangunan Intan Jaya sering stoknya habis. Hal inilah yang membuat S tidak menjadikan produk di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihannya.
4. Minat eksploratif, yaitu minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut. Dari pernyataan yang disampaikan oleh F, AEF, H dan HS yaitu mereka selalu tertarik untuk tetap mencari informasi yang berkaitan dengan barang bangunan yang ada di toko bangunan Intan Jaya. Sedangkan berkaitan dengan pernyataan dari S adalah tidak tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya. Hal ini disebabkan karena konsumen mengalami kesulitan terhadap mencari informasi tersebut yaitu toko bangunan Intan Jaya tidak memiliki media sosial sebagai untuk memberikan informasi seputaran toko bangunan

Intan Jaya. Sehingga konsumen, harus datang langsung ke toko bangunan Intan Jaya dalam mencari informasi mengenai barang bangunan yang dijual oleh toko bangunan Intan Jaya.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dilakukan pembahasan oleh peneliti yaitu dari lima konsumen bahwa empat orang konsumen menyatakan masih tetap tertarik untuk membeli kembali barang, merekomendasikan produk yang dibeli, menjadikan produk yang ada di toko bangunan Intan Jaya sebagai pilihan utama dan tertarik untuk mencari informasi mengenai toko bangunan Intan Jaya. Adapun keterangan dari empat orang konsumen toko bangunan Intan Jaya tersebut yaitu kualitas barang yang dijual bagus dan harganya yang terjangkau serta di toko bangunan Intan Jaya menjual barang bangunan yang sangat beragam. Sedangkan satu orang konsumen menyatakan tidak tertarik karena stok barang yang dijual sering habis di toko bangunan Intan Jaya.

Maka pendapat dari penulis terhadap toko bangunan Intan Jaya dalam menarik minat pembeli sudah sesuai dengan teori faktor yang mempengaruhi minat beli. Dari produk yang dijual yang berkualitas, merek-merek produk bangunan yang ternama dan dari faktor harga standar bagi masyarakat. Dengan demikian akan menarik minat pembeli di toko bangunan Intan Jaya. Untuk ketersediaan barang bangunan yang ada di toko bangunan Intan Jaya memang stoknya sering habis. Hal tersebut harus ditingkatkan lagi, apabila stok barang yang dijual sering habis. Maka konsumen yang datang di toko bangunan Intan Jaya tidak bisa untuk membeli barang bangunan. Sehingga ketersediaan barang bangunan akan mempengaruhi dalam menarik minat pembeli.

Menurut Bukhori (2021), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat beli, yaitu sebagai berikut:

1. Faktor kualitas, merupakan atribut produk yang dipertimbangkan dari segi manfaat fisiknya.
2. Faktor brand/merek, merupakan atribut yang memberikan manfaat non material, yaitu kepuasan emosional.

3. Faktor kemasan, atribut produk berupa pembungkus daripada produk utamanya.
4. Faktor harga, pengorbanan riil dan materiel yang diberikan oleh konsumen untuk memperoleh atau memiliki produk.
5. Faktor ketersediaan barang, merupakan sejauh mana sikap konsumen terhadap ketersediaan produk yang ada.
6. Faktor acuan, merupakan pengaruh dari luar yang ikut memberikan rangsangan bagi konsumen dalam memilih produk, sehingga dapat pula dipakai sebagai media promosi.