BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data Hasil Penelitian

PT. Digital Sarana Transportasi yang bergerak di bidang jasa Transportasi dan Pariwisata memiliki pengalaman dalam memenuhi kebutuhan, serta sanggup bersaing untuk memberikan pelayanan dengan harga dan fasilitas terbaik. Office: Bumi Arumsari Jl. Pinus 1 No. 220 Kec. Talun – Cirebon. PT.Digital Sarana Transportasi adalah kegiatan bisnis berdiri sejak Tahun 2008 Pastinya sangat berpengalaman di bidang transportasi dengan tehnologi GPS Tracking fokus pada keahlian Developmenet program Software Maupun Custom Hardware yang dapat di aplikasi untuk kebutuhan monitoring dan pengendalian asset baik pribadi, perusahaan, BUMN maupun pemerintahan. Serta PT. DIGITAL SARANA TRANSPORTASI membagi menjadi Lima (5) Bagian yang mencangkup bidang transportasi, seperti : Rental mobil Cirebon, Antar Jemput Bandara, jasa angkut, wedding car dan traveling Cirebon. Dalam hal ini dihususkan untuk memenuhi kebutuhan jasa Transportasi wilayah Cirebon dan Jawa barat.

Visi dan Misi :

1. Kepuasan konsumen adalah kebanggaan kami agar tetap fokus dalam Memenuhi Kepuasan Konsumen.
2. Meningkatkan Kinerja dan Kerjasama dan Untuk mendukung kegiatan operasional.

3. Memberikan Service Memuaskan Untuk semua konsumen sesuai dengan Bidang jasa Kami.

Kendaraan rental mobil cirebon sebagai berikut:

a. Avanza (6 Seat)
b. Innova (7 Seat)
c. Toyota hiace (14 Seat)
d. Elf Long (16 seat – 20 seat)
e. Micro Bus (31 seat)
f. Big Bus (47 seat – 59 Seat)

Fasilitas

1) Armada Wisata
2) Mobil Avanza / Xenia / Elf
3) Hiace
4) Elf Long
5) Bus Medium
6) Big Bus (HD / HDD)
7) Driver, BBM, Parkir, Tour Guide, Guide Lokal

B. Pembahasan

1. Pelaksanaan Pemasaran Rental Mobil di PT. Digital Sarana Transportasi Cirebon

Perkembangan dunia *marketing* atau pemasaran di dunia saat ini sedang bergejolak dengan adanya persepsi yang selama ini berkembang di benak masyarakat bahwa pasar non syariah atau pasar konvensional selalu lebih menguntungkan secara finansial dibandingkan pasar syariah karena sistem bunganya. Pasar syariah sendiri hanya dipahami sebagai pasar untuk kaum Muslim saja, pasar yang tertutup bagi

kaum non-Muslim. Pemahaman masyarakat umum akan peran pemasaran pun masih sempit. Pemasar diidentikkan dengan penjual yang dekat dengan kecurangan, penipuan, paksaan dan lainnya yang memperburuk citra seorang pemasar. Padahal, jika diteliti lebih lanjut, peran pemasar itu sangat penting bagi perusahaan. Karena hal tersebut, pemasar harus menjaga integritas, identitas, dan image perusahaan.

Sudah hampir satu abad Indonesia merdeka. Akan tetapi kondisi perekonomian Indonesia tidak juga membaik. Masih terdapat ketimpangan ekonomi, tingkat kemiskinan dan pengangguran masih tinggi, serta pendapatan per kapita yang masih rendah. Untuk dapat memperbaiki sistem perekonomian di Indonesia, kita perlu mempelajari sejarah tentang perekonomian Indonesia dari masa penjajahan, orde lama, orde baru hingga masa reformasi. Dengan mempelajari sejarahnya, kita dapat mengetahui kebijakan-kebijakan ekonomi apa saja yang sudah diambil pemerintah dan bagaimana dampaknya terhadap perekonomian Indonesia serta dapat memberikan kontribusi untuk mengatasi permasalah ekonomi yang ada.

Bisnis rental mobil merupakan salah satu bentuk usaha yang kini marak dijalankan banyak orang. Permintaan yang tinggi dari pasar menjadi latar belakang mengapa bisnis ini selalu diminati. Apalagi kini kondisi kendaraan umum yang masih jauh dari kata layak. Dari sini maka peluang bisnis rental mobil ini akan semakin cerah dan nyata. Namun untuk menjadikan bisnis ini sukses maka Anda yang akan atau sedang menjalankan bisnis ini perlu mengetahui beberapa tips atau strategi jitu untuk memulai bisnis usaha rental. Untuk mendapatkan pelanggan dalam jumlah yang banyak hingga membuat kas atau omset bisnis ini meningkat maka perlu menjalankan promosi atau pemasaran. Mengapa harus menjalankan promosi

sedangkan lokasi yang ada sudah sangat strategis? Karena usaha harus paham bahwa pelaku bisnis rental mobil ini bukanlah Anda seorang. Namun ada beberapa orang yang juga menjalankan usaha ini. Dari sini maka tentunya tercipta sebuah persaingan dan kompetisi. Untuk memenangkan persaingan ini maka memang dibutuhkan sebuah strategi marketing yang efektif.

Selain stretegi marketing offline saat ini sangat memungkinkan seorang pebinis juga menjalankan strategi marketing online. Dunia online yang semakin berkembang pesat adalah indikator yang memang seharusnya membuat orang tanggap untuk memanfaatkan hal ini. beberapa strategi pemasaran online yang bisa dijalankan yaitu promosi di media sosial (Facebook, Twitter, Path dan Instagram), promosi melalui iklan online seperti Google ads, Facebook ads, Twitter ads, atau dengan memaksimalkan website lewat optimasi SEO (Search Engine Optimization). Seperti yang dilakukan di usaha rental Digital Sarana Transportasi, dalam wawancara, selasa 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, pukul 13.00 WIB, Bpk. Maulana Syahid N.A, S.E selaku *Direktur* Digital Sarana Transportasi menjelaskan:

> "Pelaksanaan pemasaran diusaha rental kami ini sendiri menggunakan sistem marketing digital dimana pemasaran dilakukan dengan promosi di berbagai media sosial, web, dan bekerja sama denga media patner yang ada di Cirebon. Semakin berkembangnya wisata di daerah Cirebon usaha rental mobil kami pun semakin meningkat dibuktikan dengan dibukanya cabang di daerah kabupaten Cirebon".

Bapak Mamat selaku Karyawan, dalam wawancara pada hari selasa tanggal 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon pukul. 14.00 WIB, menjelaskan bahwa:

> “Pelakasanaan pemasaran kita untuk rental mobil ini biasa kita pasarkan via media sosial seperti instagram, facebook dll. Kita juga pasang iklan diberbagai media sosial personal atau perusahaan yang mempunyai followers banyak. Perkembangan perusahaan jasa rental mobil ini pun semakin hari semakin berkembang karena kita saat ini sudah buka cabang di daerah kabupaten Cirebon”.

Ibu Silvia selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari kamis tanggal 4 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Saya rasa pemasaran usaha rental cukup bagus untuk kaum milenial karena dipasarkan dengan menggunakan media sosial. Namun menurut saya untuk yang tidak mengerti media sosial jasa rental ini kurang dikenal. Untuk perkembangan perusahaan ini saya rasa cukup bagus terbukti dengan makin banyak konsumen nya.”.

Bapak Roni selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum’at tanggal 5 April 2019 pukul 14.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Pemasarannya menggunakan sistem online, jadi mempermudah saya mencari jasa rental mobil untuk wilayah Cirebon”.

Bapak Hadi selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum’at tanggal 5 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Pemasaran mengganakan system online melalui website, tapi dalam penerapan DP jika dari pihak konsumen membatalkan, maka DP akan kembali 100% dan tidak adanya potongan.”.

Kegiatan bisnis dalam bingkai ajaran Islam bukan hanya aktivitas pemenuhan kebutuhan ekonomi semata. Namun kegiatan bisnis sekaligus kegiatan ibadah yang akan mendapatkan pahala berlimpah dari Allah SWT. Islam menganjurkan umatnya untuk bekerja dan bekerja, meraih rezeki sebanyak-banyaknya dengan cara yang

halal. Aktivitas perdagangan atau dikenal dalam istilah berbisnis pada era modern ini, mencari keuntungan merupakan tujuan utamanya, sertapraktik-praktik haram, kerap kali dilakukan untuk mendapatkan tujuan tersebut, seperti mengurangi timbangan, penjualan dua kali lipat dari harga aslinya yang jatuhnya adalah riba. Tujuan dan semua praktik-praktik tersebut dalam ekonomi Islam adalah suatu hal yang dilarang. ekonomi Islam memandang mencari keuntungan adalah suatu hal yang fitrah, yang dapat menimbulkan semangat berinovasi, dan bersaing. Perhatian utama ekonomi Islam adalah upaya bagaimana manusia meningkatkan kesejahtraan materialnya yang sekaligusakan meningkatkan kesejahtraan spiritualnya, karena aspek spiritual harushadir bersamaan dengan target material, maka diperlukan sarana penopang utama, yaitu moralitas pelaku ekonom. Kemajuan dan perkembangan adalah harapan setiap pemilik perusahaan, maka setiap usaha pasti menginginkan usahanya selalu konsisten dan berjalan. Seperti halnya wawancara, selasa 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, pukul 13.00 WIB, Bpk. Maulana Syahid N.A, S.E selaku *Direktur* Digital Sarana Transportasi menjelaskan:

> "Semakin berkembangnya wisata di daerah Cirebon usaha rental mobil kami pun semakin meningkat dibuktikan dengan dibukanya cabang didaerah kabupaten Cirebon".

Bapak Mamat selaku Karyawan, dalam wawancara pada hari selasa tanggal 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon pukul. 14.00 WIB, menjelaskan bahwa:

> "Semakin bertambah maju, serta adanya cabang yang dibuka untuk wilayah kabupaten Cirebon".

Ibu Silvia selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari kamis tanggal 4 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

"Semakin maju, karena saya bisa lebih mudah dalam menyewa mobil.".

Bapak Roni selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum'at tanggal 5 April 2019 pukul 14.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> "Perkembangannya bagus, untuk wilayah sekitar kabupaten Cirebon juga ada pelayanannya".

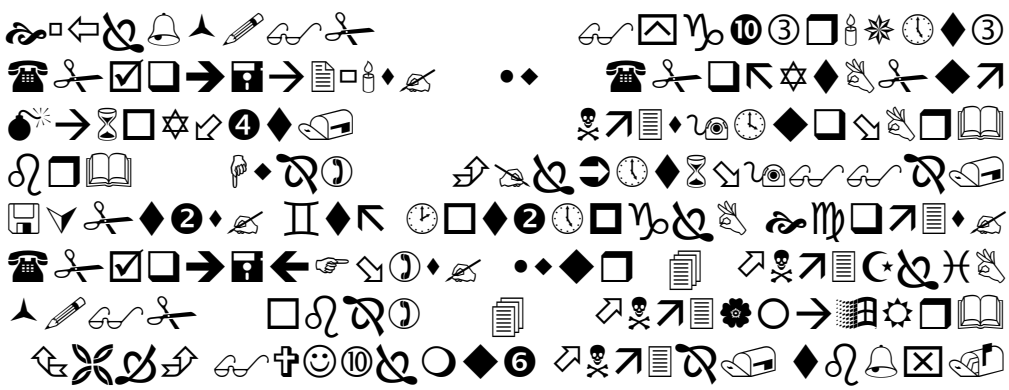
Bapak Hadi selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum'at tanggal 5 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> "Selama ini semakin bagus, dalam melayani konsumen dan mempermudah akses sewa, maka adanya cabang untuk wilayah kabupaten Cirebon.".

Agama Islam merupakan agama yang diturunkan oleh Allah SWT, kemuka bumi untuk menjadi *rahmatanlilalamin* (rahmat bagi seluruh alam), Islam tidak hanya sekedar mengatur masalah ibadah seseorang hamba kepada Tuhan-Nya, tetapi juga mampu menjawab berbagai macam bentuk tantangan pada setiap zaman, termasuk dalam persoalan ekonomi, yang dikenal pada saat ini dengan istilah Ekonomi Islam. Kemunculan ekonomi Islam dipandang sebagai sebuah gerakan baruyang disertai dengan misi dekonstrutif atas kegagalan sistem ekonomi dunia dominan selama ini. Untuk mendapatkan banyak kepercayaan dan juga banyak investor maka memang perusahaan harus mampu memperluas jaringan dan relasi. Semakin banyak jaringan dan relasi perusahaan yang dimiliki maka semakin besar

pula kesempatan untuk mendapatkan mitra yang bisa diajak untuk bekerjasama mengembangkan usaha. Jika hal ini terjadi maka tentu saja bisnis perusahaan akan semakin cepat bergerak menuju kesuksesan. Jangan lupa juga untuk bergabung dengan beberapa komunitas dan asosiasi bisnis rental mobil yang Ada di wilayah. Ikut dan berperan aktiflah di sana. Beberapa kegiatan dan agenda yang seringkali diadakan oleh komunitas dan asosiasi ini adalah workshop, diskusi dan juga penyampaian materi di media sosial. Dengan hal ini tentu akan mendapatkan banyak pengetahuan dan info-info penting yang akan bermanfaat untuk kemajuan bisnis rental mobil.

Allah SWT melarang riba, karena itu bisa merugikan salah satu pihak dalam berbisnis. Sebagaimana umat muslim kita harus bisa menerapkna syariat ataupun aturan-aturan yang baik dan benar tanpa ada yang dirugikan, jika berbisnis berharaplah akan keberkahan rezeki dan kehalalannya, jangan hanya mengharapkan keuntungan yang banyak dan juga dengan cara yang tidak benar, firman Allah SWT. Dalam surat An-Nisa : 29.



"*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu*

membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."[41]

Dari pemabahasan diatas dapat disimpulkan bahwa, pelaksanaan pemasaran di PT Digital Sarana Transportasi yaitu menggunakan system media online seperti website, facebook, twiter, Instagram dll. Dengan berkembangnya zaman dan era digital syang semakin pesat maka perusahaan harus mampu mengikuti perkembangan teknologi yang ada, karena di zaman modern ini masyarakat lebih sering menggunakan teknologi untuk mempermudah pekerjaan, bisnis dan usaha. Kalau perusahaan yang tidak mampu mengikuti perkembangan maka akan tertinggal jauh dengan usaha yang lain.

2. Management Pemasaran Usaha Rental Mobil PT. Digital Sarana Transportasi Cirebon

Manajemen usaha tidak hanya diterapkan untuk bisnis besar saja, semua lini bisnis dari usaha kecil sekalipun sebaiknya menerapkan manajemen usaha. Pada perusahaan-perusahaan besar manajemen usaha biasanya dikelola oleh profesional yang sudah berpengalaman dibidangnya, pemasaran harus benar-benar di manajemen agar bisa teratur dan optimal. Marketing merupakan salah satu hal penting yang harus dilakukan ketika menjalankan sebuah usaha, baik usaha baru maupun usaha lama yang telah dirintis bertahun-tahun lamanya. Sebelum menjalankan marketing, pertama kali yang harus dilakukan adalah menentukan konsep marketing serta strategi pemasaran yang efektif dalam menjual produk kita. Dengan banyaknya usaha kecil yang bermunculan saat ini, maka perlu adanya strategi pemasaran yang tepat agar dapat menarik minat para konsumen. Meskipun sulit, namun jika kita fokus

[41] Depag RI

dalam merencanakan strategi pemasaran tersebut, maka bukan tidak mungkin usaha dapat tumbuh berkembang menjadi besar.

Usaha dalam perekonomian suatu Negara memiliki peran yang sangat penting. Bukan saja di Indonesia, tetapi realita di zaman sekarang menunjukan bahwa posisi usaha kecil dan menengah mempunyai peranan yang baik juga untuk Negara lain. Indikasi menunjukan peranan usaha kecil dan menengah itu dapat dilihat dari konstribusinya terhadap PDB, Ekspor nonmigas, penyerapan tenaga kerja, dan peningkatan kualitas sumber daya manusia yang cukup berarti. Dalam perekonomian Indonesia usaha kecil sangatlah memegang peranan penting bila kita kaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu di serap oleh usaha kecil. Seiring dengan tingkat pertumbuhan perekonomian Indonesia yang semakin meningkat. Pertumbuhan bisnis Rental Mobil di Indonesia saat ini menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan. Tidak hanya di kota-kota besar saja, di pelosok daerah pun kini bisnis binatu tersebut mulai menjamur dengan berbagai tawaran fasilitas dan pelayanan. Maraknya usaha Rental Mobil juga tidak bisa dilepaskan dari semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat akan jasa Rental Mobil. Di samping itu, perubahan gaya hidup masyarakat yang lebih memilih mendatangi Rental Mobil dibandingkan membeli mobil sendiri membuktikan bahwa bisnis ini memiliki prospek yang sangat menjanjikan. Apalagi bisnis ini prospeknya sangat bagus untuk dilingkungan pembisnis atau perorangan yang memerlukan kendaraan untuk keperluan sehingga mendatangkan jasa rental mobil.

Memperoleh bisnis yang maju dan lancar merupakan impian setiap pengusaha. Hampir setiap orang jika ditanya apakah ingin sukses atau tidak, pasti

akan menjawab ingin berhasil. Tetapi jika saya tawarkan anda modal untuk menjual produk yang laris manis tetapi produk tersebut sudah dijual juga oleh orang lain. Pasti akan berkeluh kesah karena harus bersaing dengan orang lain dulu bukan. Bersaing dalam berbisnis itu merupakan hal yang wajar. Masing-masing orang pasti mempunyai tujuan yang besar dan memiliki hasrat untuk mencapainya. Anda yang baru mulai berbisnis, pasti mengetahui bahwa anda harus bersaing ketat dalam memperjuangkan bisnis anda. Mungkin bukan dalam bisnis saja. Bahkandalam kehidupan sehari-hari, anda harus bersaing ketat untuk mendapatkan apa yang anda inginkan bukan? Misalnya bersaing mendapatkan nilai tertinggi di sekolah, bersaing mendapatkan hati seseorang yang anda cintai, bersaing mendapatkan pekerjaan yang anda impikan atau juga bersaing mendapatkan keuntungan yang banyak ketika berbisnis.

Bersaing itu merupakan tantangan yang besar bagi kita. Bersaing juga memacu kita untuk tidak hanya berada di zona nyaman dan diam di tempat. Dalam berwirausaha, anda harus konsistensi mempertahankan bisnis anda agar dapat bersaing di tengah-tengah perusahaan yang muncul secara besar-besaran. Bayangkan jika anda menyerah, dalam beberapa bulan saja pesaing anda mungkin sudah mempunyai ide atau produk yang baru. Lalu bagaimana dengan anda, dalam setahun sudah melakukan terobosan apa saja? Apakah metode pemasaran anda masih sama? Keuntungan anda masih di angka yang sama? Jika sudah tahu, maka mulailah melangkah meskipun hanya 1 langkah. Digital Sarana Transportasi memiliki manajemen pemasaran sendiri dan menerapkannya dengan baik, seperti halnya wawancara, selasa 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, pukul

13.00 WIB, Bpk. Maulana Syahid N.A, S.E selaku *Direktur* Digital Sarana Transportasi menjelaskan:

> "Dengan menjaga kepercyaan konsumen, ada dua hal yang selalu kita tingkatkan yaitu pelayanan dan kenyamanan konsumen. Pelayanan yang prima adalah kunci membuat konsumen kita merasa nyaman. Ketika konsumen sudah merasa nyaman maka tingkat kepercayaan terhadap perusahaan pun akan meningkat. Untuk menjaga kepercayaan konsumen pun perusahaan kita sudah ada SOP yang jelas diatur dengan beberapa pasal untuk menjamin keamanan proses rental yang mengguntungkan kedua belah pihak".

Bapak Mamat selaku Karyawan, dalam wawancara pada hari selasa tanggal 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon pukul. 14.00 WIB, menjelaskan bahwa:

> "Dengan menjaga kepercayaan konsumen akan terjaga apabila kita amanah dalam menjalankan tugas. Memberikan pelayanan yang prima dan ikhlas adalah salah satu hal yang mebuat konsumen kita nyaman".

Ibu Silvia selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari kamis tanggal 4 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> "Strategi pemasaran yang diterapkan pihak perusahan sudah cukup bagus dengan menggunakan konsep digital, karena dijaman sekarang kan semua serba online dan serba praktis. Masyarakat sekarang butuh layanan yang mudah diakses informasinya. Perkembangan usaha rental ini mungkin akan lebih berkembang kedepannya.".

Bapak Roni selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum'at tanggal 5 April 2019 pukul 14.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> "Sistem pelayanan yang baik dan fasilatas yang sesuai dengan keinginan saya yang menjadi ingin kembali menggunakan jasa perusahaan ini. Karyawan-karyawannya ramah".

Bapak Hadi selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum'at tanggal 5 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> "Banyaknya mitra yang bekerjasama dengan PT DST, jadi mempermudah saya dalam menyewa mobil.".

Seiring dengan sejarah manusia dalam memenuhi kebutuhannya, ada pihak yang meminta dan ada yang menawarkan. Pemasaran menarik perhatian yang sangat bessar baik dari perusahaan, lembaga maupun antar bangsa. Bergesernya sifat baik dari perusahaan, lembaga maupun antar bangsa. Berbagai organisasi dalam melaksanakan pemasaran seperti lembaga-lembaga pemerintah, orgnisasi keagamaan dan lain-lain memandang pemasaran sebagai suatu cara baru untuk berhubungan dengan masyarakat umum. Pada awal sejarah bahwa pemasaran dilakukan dengan casra pertukaran barang (Barter) dan terus berkembang menjadi perekonomin dengan menggunakan uang sampai dengan pemasaran yang modern. Jika kita bandingkan masyarakat yang masih sederhana dan yang sudah maju akan tampak bahwa ada perbedaan di antara keduanya, terutama dalam sifat dan kemajuan perekonomian. Pada masyarakat yang masih sederhana orang berusaha memproduksi apa yang menjadi kebutuhannya dan keluarganya. Belum ada produksi untuk tujuan memuaskan kebutuhan orang lain. Menjaga kepercayaan konsumen itu harus diterapkan agar konsumen selalu percaya pada perusahan kita dan tidak berpaling pada perusahaan yang lain, maka komunikasi harus diterapkan dengan baik, seperti halnya wawancara, selasa 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, pukul 13.00 WIB, Bpk. Maulana Syahid N.A, S.E selaku *Direktur* Digital Sarana Transportasi menjelaskan:

> “Pihak perusahaan selalu meningkatkan pelayanan agar konsumen merasa nyaman”.

Bapak Mamat selaku Karyawan, dalam wawancara pada hari selasa tanggal 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon pukul. 14.00 WIB, menjelaskan bahwa:

> “Memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen lama maupun yang baru, serta kebersihan armada yang mau disewakan”.

Ibu Silvia selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari kamis tanggal 4 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Yang membuat saya merasa nyaman menggunakan jasa perusahaan ini adalah pelayanan yang maksimal dan mengerti setiap kebutuhan konsumennya. Pelayanan nya ramah”.

Bapak Roni selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum’at tanggal 5 April 2019 pukul 14.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

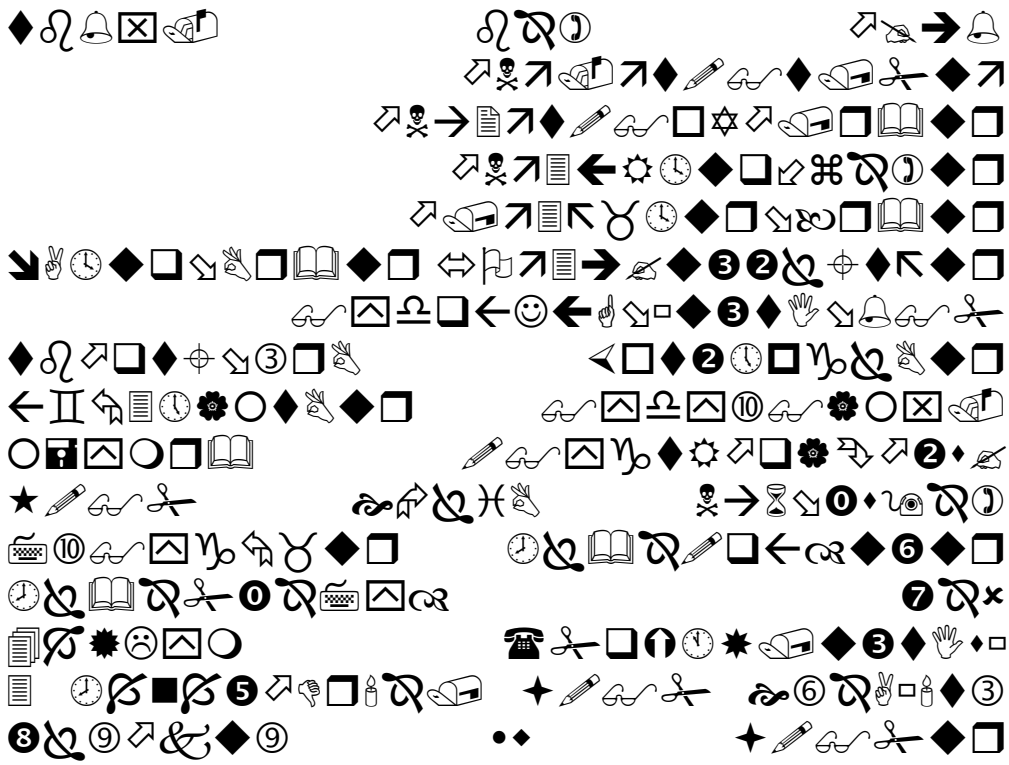
> “Pihak DST memberikan pelayanan yang baik kepada semua konsumen”.

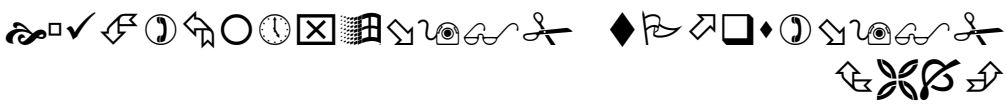
Bapak Hadi selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum’at tanggal 5 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Menjalin komunikasi yang baik, serta pelayanan yang bagus membuat saya semakin percaya kepada pihak perusahaan”.

Hubungan yang baik antara pemilik usaha dan konsumen harus dijaga, karena suatu saat pasti konsumen memerlukan jasa usaha kita kembali. Apabila hubungan baik di jaga pasti konsumen tidak akan pindah ke yang lain, dan mempercayakan kebutuhannya pada usaha kita. Pada umumnya pemasaran dianggap sebagi tempat

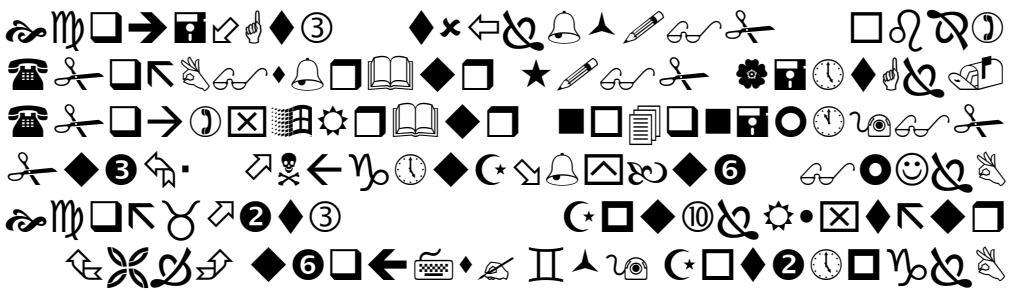
bagi para penggeruk keuntungan, orang penuh muslihat, penjaja barang yang menggoda keinginan orang. Oleh sebab itu banyak konsumen yang ditelan oleh orang-orang jahat, tapi apabila kita menerapkan sistem-sistem islam di pemasaran itu maka hal-hal seperti itu tidak akan terjadi. Pada dasarnya, bagi umat islam Nabi Muhammad SAW telah mengajarkan kepada kita bagaiman sistem pemasaran islami. Akan tetapi, karena di masyarakat sudah berakar sistem pemasaran konvensional maka sistem pemasaran islam kurang dikenal. Hal ini juga menjadi pelajaran untuk kita agar dapat mengenalkan kembali dan menjadikan sistem pemasaran berkembang di kalangan masyarakat. Perniagaan hendaknya jangan pernah khawatir atas kerugiannya nanti, karena semua itu sudah diatur dan ditempatkan pada tempat-tempatnya sesuai dengan takarannya. Sebagaimana firman Allah SWT, surat at-Taubah ayat 24 yang menjelaskan perniagaan.





"Katakanlah: "Jika bapa-bapa , anak-anak , saudara-saudara, isteri-isteri, kaum keluargamu, harta kekayaan yang kamu usahakan, perniagaan yang kamu khawatiri kerugiannya, dan tempat tinggal yang kamu sukai, adalah lebih kamu cintai dari Allah dan RasulNya dan dari berjihad di jalan nya, Maka tunggulah sampai Allah mendatangkan keputusan NYA". dan Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang yang fasik."[42]

Al-Qur'an surat Fathir ayat 29:



"Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi."[43]

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa, manajemen pemasaran yang diterapkan di perusahaan Digital Sarana Transportasi sangat baik dengan menjaga kepercayaan konsumen dan tidak mengecewakan. Pelayanan yang diberikan adalah pelayanan yang terbaik antara konsumen lama dan baru tidak ada yang dibeda-bedakan semua sama mendapatkan pelayanan yang terbaik dari perusahaan.

3. Faktor Yang Menjadi Kendala Dalam Pelaksanaan Pemasaran Usaha Rental Mobil di PT. Digital Sarana Transportasi

[42] Depag RI
[43] Depag RI

Setiap menjalani sebuah bisnis memang tidak semulus jalan tol yang tanpa hambatan, pastinya ada beberapa hambatan yang menjadi batu sandungan anda ketika sedang menjalani bisnis. Banyak pebisnis yang akhirnya gulung tikar, karena mendapati hambatan dalam bisnisnya, dan tidak mampu mengatasi hambatan ini dengan baik. Namun sebaliknya, banyak pula pebisnis yang menjalankan bisnis ini dengan baik, dan ketika mendapatkan hambatan dalam bisnisnya, dan bisa me *manage* dengan baik, justru bisnisnya akan semakin bertambah besar. Hambatan-hambatan dalam bisnis ini memang sangat beragam, mulai dari modal, hingga kurangnya motivasi. Dan bagi anda yang sedang menjalani bisnis, atau akan memulai bisnis, tentu saja mesti mengenali apa saja hambatan – hambatan dalam berbisnis ini, sehingga nantinya anda bisa melakukan langkah antisipasi dalam menghadapi hambatan ini. Usaha rental DST juga mengalami hambatan dan kendala dalam prosesnya, seperti halnya wawancara, selasa 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, pukul 13.00 WIB, Bpk. Maulana Syahid N.A, S.E selaku *Direktur* Digital Sarana Transportasi menjelaskan:

> "Selama ini yang masih menjadi kendala yaitu banyaknya persaingan dengan kompetitor dibidang iklan website".

Bapak Mamat selaku Karyawan, dalam wawancara pada hari selasa tanggal 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon pukul. 14.00 WIB, menjelaskan bahwa:

> "Persaingan dengan usaha rental yang lain, serta informasi kepada konsumen yang belum maksimal mengenai usaha rental DST".

Ibu Silvia selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari kamis tanggal 4 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> "Karena masih ada orang yang belum mengenal tentang usaha rental mobil di perusahaan DST, jadi membuat pelanggan baru yang susah menyewa mobil".

Bapak Roni selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum'at tanggal 5 April 2019 pukul 14.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> "Bagi masyarakat yang belum mengenal pemasaran online, akan kesulitan dalam mencari informasi tentang usaha rental milik DST".

Bapak Hadi selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum'at tanggal 5 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan :

> "Banyak orang yang masih bingung dalam mengambil pilihan sewa mobil, karena banyaknya tawaran dari berbagai usah rental".

Sebuah bisnis, khususnya wirausaha tentunya tidak terlepas dari hambatan dan tantangan. Berikut beberapa hambatan dan tantangan yang dihadapi apabila menjalani suatu bisnis wirausaha :

a. Kurangnya pengetahuan pendidkan formal seseorang secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat pengetahuan tentang wirausaha. Namun, untuk mengatasi keterbatasan informasi dan memacu kreatifitas, wirausahawan bisa mengikuti berbagai pelatihan wirausaha yang makin sering diadakan saat ini. Kurangnya kesempatan untuk mendapatkan pelatihan akan berpengaruh terhadap minimnya jaringan informasi untuk pemasaran dan distribusi produksinya.

b. Keterbatasan dalam budaya sampai saat ini, masih banyak masyarakat yang beranggapan bahwa peran perempuan hanya sebatas di lingkup domestic, alias mengurus rumah tangga dan keluarga. Presepsi ini secara tidak langsung akan membatasi gerak perempuan untuk bisa memulai bekerja dan membantu perekonomian keluarga.

c. Kurangnya akses ke layanan pinjaman usaha memang tak dapat berjalan jika tak ada modal. Hal inilah yang sering menjadi hambatan besar bagi para wirausaha yang baru memulai usahanya. kurangnya akses ke layanan pinjaman ini membuat wirausaha merasa terbatas ruang geraknya. Wirausaha menharapkan hasil yang tidak hanya mengganti kerugian waktu dan uang yang diinvestasikan tetapi juga member keuntungan yang pantas bagi resiko dan inisiatif yang mereka ambil dalam mengoperasikan bisnis mereka sendiri.

d. Biaya bahan baku yang lebih mahal Biasanya, para pewaralaba memnyediakan supplier bahan baku bagi para wirausaha untuk memproduksi produknya. Mereka beralasan bahan baku dari supplier yang telah diajak

bekerjasama oleh franchisor telah memenuhi standar mutu. Sehingga harga bahan baku agak mahal dibanding harga pasar. Dengan demikian margin keuntungan yang diperoleh oleh wirausaha menjadi lebih kecil.

e. Pengaturan lokasi yang tidak baik para pewaralaba yang mempertimbangkan strategi lokasi, biasanya hanya mengizinkan suatu perwakilan waralaba pada jarak tertentu. Namun tidak sedikit juga yang membiarkan banyak waralaba berdiri dala satu lokasi dengan jarak dekat. Hal ini sangat tidak baik, karena wirausaha harus saling bersaing dengan merek dan produk yang sama dalam satu lokasi. Untuk itu, sebelum mendirikan usaha, ada baiknya melihat keadaan sekitar apakah memadai untuk didirikan atau tidak.

f. Kreatifitas yang terbatas kebanyakan wirausahawan membiarkan semua aksesoris yang dipakai dalam usaha tersebut serupa, sehingga tidak menimbulkan unsure kreatif dari usaha tersebut. Hal ini bisa menjadi negative jika dilakukan secara terus menerus. Karena konsumen akan merasa boan dengan hal yang itu-itu saja, tanpa ada sesuatu yang unik.

Setiap permasalahan pasti ada jalan keluar dan solusinya, ketika permasalahan dating pada usaha maka kita harus cepat mengambil langkah cepat untuk menyelesaikan masalah tersebut agar tidak menjadi tambah luas, seperti halnya wawancara, selasa 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, pukul 13.00 WIB, Bpk. Maulana Syahid N.A, S.E selaku *Direktur* Digital Sarana Transportasi menjelaskan:

> “Dengan memperbanyak mitra rental mobil agar mempermudah konsumen dalam menyewa mobil dan tidak terlalu jauh dengan penyewa”.

Bapak Mamat selaku Karyawan, dalam wawancara pada hari selasa tanggal 2 April 2019 di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon pukul. 14.00 WIB, menjelaskan bahwa:

> “Bekerjasama dengan pihak perorangan yang mau menjadi mitra, agar setiap titik lokasi per wilayah mudah di akses konsumen yang ingin menyewa mobil”.

Ibu Silvia selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari kamis tanggal 4 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Memberikan informasi mengenai usaha rental DST kepada masyarakat yang mau menyewa mobil”.

Bapak Roni selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum’at tanggal 5 April 2019 pukul 14.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Dengan komunikasi langsung kepada konsumen baru dan memberikan penjelasan langsung tanpa lewat online”.

Bapak Hadi selaku konsumen menambahkan, dalam wawancara pada hari jum’at tanggal 5 April 2019 pukul 16.00 WIB di Kantor Rental Mobil PT. DST Cirebon, ia memaparkan:

> “Membuat konsumen semakin percaya agar selalu menjadi pelanggan tetap di PT Digital Sarana Trasnportasi”

Untuk data pendapatan satu bulan Rental Mobil di PT. Digital Sarana Transportasi menurut hasil wawancara adalah sebagai berikut :

Laporan Keuangan Avanza dan Innova Bulan Februari 2019

Mobil innova

No	Tanggal	Mobil	Paket	Harga Rental	Driver	Bensin Dll	Taksi Cirebon
1	01/02/2019	Innova	12 Jam	Rp 600.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 400.000
2	02/02/2019	Innova	12 Jam	Rp 600.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 400.000
3	03/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
4	04/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
5	05/02/2019	Innova	12 Jam	Rp 600.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 400.000
6	06/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
7	07/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
8	08/02/2019	Innova	12 Jam	Rp 600.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 400.000
9	09/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
10	10/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
11	11/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
12	12/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
13	13/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
14	14/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
15	15/02/2019	Innova	12 Jam	Rp 600.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 400.000
16	16/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
17	17/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
18	18/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
19	19/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
20	20/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
21	21/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
22	22/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
23	23/02/2019	Innova	12 Jam	Rp 250,000	-	-	Rp 250,000
24	24/02/2019	innova	9 jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
25	25/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
26	26/02/2019	Innova	12 Jam	Rp 600,000	Rp 100,000	Rp 100,000	Rp 400,000
27	27/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
28	28/02/2019	Innova	9 Jam	Rp 400.000	Rp 80.000	Rp 50.000	Rp 270.000
Jumlah				Rp 12.250.000	Rp 2.280.000		Rp 8.320.000

Mobil Avanza

No	Tanggal	Mobil	Paket	Harga Rental	Rekanan	Biaya Service	laba Taksi
1	2/17/2019	avanza	1 bulan	Rp. 5.500.000			Rp. 5.500.000
2							
Total				Rp. 5.500.000	-		Rp. 5.500.000

Dari data dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa, permasalahan yang terjadi di Digital Sarana Transportasi, banyaknya persaingan di dalam bisnis

usaha rental, karena banyaknya perorangan yang membuka usaha rental pribadi walaupun memiliki armada hanya satu unit, untuk mengatasi kendala yang ada perusahaan melakukan dan kerjasama antara pihak perorangan dengan syarat kerjasama mitra, agar mempermudah konsumen untuk menyewa mobil.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilakaasanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan:

1. Peneliti ini hanya membahas tentang pemasaran dan usaha rental mobil, peneiliti tidak membahas hal-hal yang diluar daripada pemasaran dan usaha rental mobil di PT Digital Sarana Transportasi.
2. Adapun pembahasan dalam skripsi ini mencakup tentang pelaksanaan pemasaran, management pemasaran dan faktor-faktor yang menjadi kendala dalam pemasaran usaha rental mobil di PT Digital Sarana Transportasi.