



## Analisis Aspek Manajemen dan Aspek Pemasaran Toko Bangunan Ulin Utama

Fayziah Aulia Husna<sup>1\*</sup>, Rahmah Rahmah<sup>2</sup>, Rahma Aulia<sup>3</sup>, Muhammad Firliadi Noor Salim<sup>4</sup>

<sup>1-4</sup>Institut Agama Islam Darul Ulum Kandangan, Indonesia

[fayziahaulia@gmail.com](mailto:fayziahaulia@gmail.com)<sup>1\*</sup>, [its.rhmahh@gmail.com](mailto:its.rhmahh@gmail.com)<sup>2</sup>, [rahmaaulia100205@gmail.com](mailto:rahmaaulia100205@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[m.firliadinoorsalim@gmail.com](mailto:m.firliadinoorsalim@gmail.com)<sup>4</sup>

Alamat: Jl. Rantauan, Desa Gambah Luar, RT 03, Kecamatan Angkinang, Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Kalsel

Korespondensi penulis: [fayziahaulia@gmail.com](mailto:fayziahaulia@gmail.com)\*

**Abstract.** Toko Ulin Utama is a building materials store located in Kandangan Hulu, Hulu Sungai Selatan Regency, South Kalimantan. Along with the development of this region, the demand for building materials continues to increase, in line with the growth of infrastructure and the property sector. This condition makes Toko Ulin Utama one of the key suppliers that plays an important role in supporting development activities in the area. This study focuses on two main aspects: management and marketing. In terms of management, the focus is on how the store manages human resources, organizes its structure, and improves operational efficiency. Meanwhile, in terms of marketing, this research discusses promotion strategies, market segmentation, consumer behavior, and the store's competitiveness in the local market. The data for this research was obtained through direct interviews with the store owner and manager, providing in-depth information about the strengths, weaknesses, opportunities, and challenges faced by the store in its operations. The concept guiding this study is the business feasibility study, which explores various aspects such as market, marketing, and management. The results of this study are expected to provide a clear picture of the operational feasibility of Toko Ulin Utama, while also serving as a guide to developing more effective and sustainable business strategies. With the increasing demand for building materials driven by the development of infrastructure and the property sector in the area, the findings of this study are expected to help the store take advantage of market opportunities and better address existing challenges.

**Keywords:** Business feasibility, Building materials store, Management, Marketing, Promotion strategies, Market segmentation, Consumer behavior, Competitiveness, Kandangan Hulu, Hulu Sungai Selatan

**Abstrak.** Toko Ulin Utama adalah sebuah toko bahan bangunan yang berlokasi di Kandangan Hulu, Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Kalimantan Selatan. Seiring dengan perkembangan wilayah ini, permintaan masyarakat terhadap bahan bangunan terus meningkat, sejalan dengan pertumbuhan infrastruktur dan sektor properti. Kondisi tersebut menjadikan Toko Ulin Utama sebagai salah satu penyedia utama yang berperan penting dalam mendukung kegiatan pembangunan di daerah tersebut. Kajian ini menyoroti dua hal utama, yaitu aspek manajemen dan pemasaran. Pada aspek manajemen, fokusnya adalah bagaimana toko mengelola sumber daya manusia, mengatur struktur organisasi, dan meningkatkan efisiensi operasional. Sementara itu, pada aspek pemasaran, penelitian ini membahas strategi promosi, segmentasi pasar, perilaku konsumen, dan daya saing toko di pasar lokal. Data penelitian diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik dan pengelola toko, sehingga informasi yang didapat lebih mendalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi toko dalam menjalankan operasionalnya. Konsep yang menjadi acuan dalam penelitian ini adalah studi kelayakan bisnis, yang mengupas berbagai aspek seperti pasar, pemasaran, dan manajemen. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas tentang kelayakan operasional Toko Ulin Utama sekaligus menjadi pedoman untuk mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan. Dengan meningkatnya permintaan bahan bangunan yang didorong oleh perkembangan infrastruktur dan sektor properti di daerah tersebut, hasil kajian ini diharapkan dapat membantu toko dalam memanfaatkan peluang pasar sekaligus mengatasi tantangan yang ada dengan lebih baik.

**Kata kunci:** Kelayakan bisnis, Toko bahan bangunan, Manajemen, Pemasaran, Strategi promosi, Segmentasi pasar, Perilaku konsumen, Daya saing, Kandangan Hulu, Hulu Sungai Selatan

## **1. PENDAHULUAN**

Toko Ulin Utama merupakan sebuah toko bangunan yang terletak di jalan Teluk Mesjid, Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Kalimantan Selatan. Toko ini menyediakan berbagai kebutuhan bahan bangunan, seperti material konstruksi, alat-alat pertukangan, dan perlengkapan renovasi rumah. Seiring dengan perkembangan wilayah ini, permintaan masyarakat terhadap bahan bangunan terus meningkat, sejalan dengan pertumbuhan infrastruktur dan sektor properti. Kondisi tersebut menjadikan Toko Ulin Utama sebagai salah satu penyedia utama yang berperan penting dalam mendukung kegiatan pembangunan di daerah tersebut.

Untuk memastikan kelangsungan usaha serta peluang pengembangan di masa depan, diperlukan analisis kelayakan bisnis secara menyeluruh. Kajian ini berfokus pada dua aspek penting, yaitu manajemen dan pemasaran. Aspek manajemen mencakup pengelolaan sumber daya manusia, struktur organisasi, dan efisiensi operasional. Sementara itu, aspek pemasaran membahas strategi promosi, segmentasi pasar, perilaku konsumen, serta daya saing toko di tengah kompetisi pasar lokal.

Penelitian ini dilakukan melalui wawancara langsung dengan pemilik dan pengelola Toko Ulin Utama untuk memperoleh informasi secara mendalam. Metode ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas terkait keunggulan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi toko dalam menjalankan operasionalnya. Hasil kajian ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi pengembangan strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan di masa mendatang.

## **2. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus yang difokuskan pada Toko Ulin Utama. Tujuannya adalah untuk mendapatkan pemahaman mendalam mengenai kelayakan bisnis toko, terutama dari sisi manajemen dan pemasaran, sekaligus mengidentifikasi peluang serta tantangan yang dihadapi dalam mendukung pembangunan di Hulu Sungai Selatan.

### **Pendekatan penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk mempelajari secara terperinci aktivitas operasional, strategi pemasaran, serta pengelolaan bisnis Toko Ulin Utama.

### **Lokasi dan subjek penelitian**

Penelitian dilakukan di Toko Ulin Utama, yang berlokasi di Jl. Teluk Mesjid, Kandangan Hulu, Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Kalimantan Selatan. Subjek utama penelitian ini meliputi pemilik toko, pengelola, dan beberapa pelanggan sebagai sumber informasi utama.

### **Teknik pengumpulan data**

Data dikumpulkan melalui beberapa metode berikut;

a. **Wawancara Semi-Terstruktur**

Wawancara dilakukan dengan pemilik dan pengelola toko, menggunakan daftar pertanyaan yang fleksibel untuk menggali informasi tentang sejarah usaha, strategi pengelolaan, promosi, serta hambatan yang dihadapi.

b. **Observasi Langsung**

Peneliti mengamati langsung aktivitas di toko, termasuk interaksi dengan pelanggan, pengelolaan stok barang, dan proses pelayanan.

c. **Studi Dokumentasi**

Dokumentasi yang digunakan meliputi catatan penjualan, daftar produk, serta dokumen lain yang relevan untuk memperkuat hasil observasi dan wawancara.

### **Teknik analisis data**

Tahapan analisis data dalam penelitian ini meliputi:

- a. **Reduksi Data:** Menyaring dan merangkum data yang diperoleh dari berbagai sumber untuk fokus pada informasi yang relevan.
- b. **Penyajian Data:** Menyusun data dalam bentuk narasi untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai temuan penelitian.
- c. **Penarikan Kesimpulan:** Menganalisis data secara mendalam untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan Toko Ulin Utama berdasarkan teori kelayakan bisnis.

## **Validasi data**

Keakuratan data dijamin melalui triangulasi, yaitu dengan membandingkan hasil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan konsistensi informasi.

Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan masukan yang berguna bagi Toko Ulin Utama dalam mengembangkan strategi bisnisnya agar lebih kompetitif dan berkelanjutan.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Toko Ulin Utama adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang penyediaan bahan bangunan atau material konstruksi. Toko ini didirikan pada tahun 2007 dan berlokasi di Jl. Teluk Masjid, yang merupakan kawasan strategis untuk melayani kebutuhan masyarakat setempat. Sejak berdiri, toko ini telah berkomitmen menyediakan berbagai jenis bahan bangunan berkualitas yang dibutuhkan dalam proyek konstruksi maupun renovasi.

Produk yang ditawarkan oleh Toko Ulin Utama mencakup berbagai kategori bahan bangunan, seperti semen, pipa, paku, dan berbagai material lainnya yang mendukung kebutuhan konstruksi. Selain itu, toko ini juga menyediakan layanan konsultasi sederhana bagi pelanggan yang memerlukan panduan memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Toko Ulin Utama dikelola langsung oleh pendirinya, yang memastikan bahwa setiap aspek operasional berjalan dengan baik, mulai dari pemilihan produk, pelayanan pelanggan, hingga pengelolaan inventaris. Pendekatan manajemen langsung ini memberikan keunggulan dalam menjaga kualitas produk dan pelayanan, sekaligus membangun kepercayaan pelanggan.

Toko Ulin Utama terus berkembang dengan menjadikan kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama, serta menghadirkan solusi bagi kebutuhan material di sektor konstruksi.

### **Aspek Manajemen**

Toko Ulin Utama memiliki pengelolaan yang baik dengan sistem manajemen yang terorganisasi. Pemilik toko mengambil peran langsung dalam merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan operasional toko, yang memastikan visi dan tujuan usaha tercapai. Ketika pemilik berhalangan, tanggung jawab diserahkan kepada orang kepercayaan, sehingga operasional tetap berjalan lancar. Penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) menjadi keunggulan karena memastikan proses kerja dilakukan secara terstruktur dan konsisten.

Dalam aspek ketenagakerjaan, toko ini mempekerjakan 10 karyawan yang terbagi menjadi karyawan tetap pada siang hari dan pekerja malam. Sistem penggajian disesuaikan dengan jenis pekerjaan, yakni mingguan untuk karyawan tetap dan harian untuk pekerja

malam, yang menunjukkan fleksibilitas dalam manajemen sumber daya manusia. Pemilik juga memprioritaskan karyawan yang jujur, pekerja keras, dan berkomitmen, meskipun belum ada kualifikasi spesifik saat rekrutmen. Evaluasi kinerja mingguan dilakukan untuk memastikan kinerja karyawan sesuai dengan harapan, yang mencerminkan pengendalian yang baik terhadap sumber daya manusia.

Secara keseluruhan, Toko Ulin Utama sudah layak untuk terus beroperasi. Struktur organisasi dan sistem manajemen yang diterapkan mampu mendukung kelancaran operasional toko

### **Aspek Pemasaran**

Pada aspek target pasar, Toko Ulin Utama tidak memiliki target pasar tertentu. Pemilik toko lebih fokus pada kelancaran transaksi antara konsumen dan toko, serta memastikan pengiriman barang berjalan dengan baik. Meskipun demikian, strategi untuk memperluas segmentasi pasar dianggap sebagai rahasia perusahaan dan tidak dijelaskan secara terbuka.

Strategi pemasaran yang digunakan cukup sederhana. Semua karyawan, baik siang maupun malam, diwajibkan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan. Toko ini mengutamakan kenyamanan konsumen dan tidak terlalu fokus pada promosi. Pendekatan utamanya adalah memastikan konsumen merasa puas, sehingga mereka berpotensi menjadi pelanggan tetap dan merekomendasikan toko ini kepada orang lain. Salah satu bentuk promosi yang dilakukan adalah dengan menggunakan iklan cat yang terlihat jelas di toko, sehingga menarik perhatian orang yang melewati toko tersebut.

Untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, pemilik toko menganalisis toko-toko besar di kota lain. Analisis ini memberikan referensi tentang produk-produk yang perlu dilengkapi di toko agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran, pemilik toko memperhatikan loyalitas pelanggan sebagai indikator keberhasilan. Loyalitas pelanggan membantu menentukan apakah strategi yang dijalankan sudah sesuai atau perlu ditingkatkan. Selain itu, pemilik toko juga akan menambahkan produk atau jasa baru berdasarkan minat dan kebutuhan pelanggan yang teridentifikasi.

Dengan strategi ini, toko mampu mempertahankan hubungan baik dengan konsumen meski tanpa target pasar yang spesifik atau promosi besar-besaran. Fokus pada kepuasan pelanggan menjadi keunggulan yang dapat mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

#### **4. KESIMPULAN**

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap Toko Ulin Utama, dapat disimpulkan bahwa toko ini memiliki peluang besar untuk terus berkembang dan berkontribusi pada sektor konstruksi serta properti di Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Beberapa temuan penting yang dapat disoroti antara lain:

##### **1. Manajemen yang Efektif**

Toko Ulin Utama dikelola langsung oleh pemiliknya, yang memungkinkan pengawasan dan pengelolaan yang lebih cermat dan efisien. Pendekatan langsung ini memberi keunggulan dalam menjaga kualitas produk dan layanan yang diberikan, serta membangun kepercayaan yang kuat di kalangan pelanggan.

##### **2. Pemasaran yang Tepat Sasaran**

Toko ini berhasil memahami kebutuhan pasar lokal dan menawarkan produk yang sesuai, terutama dalam penyediaan bahan bangunan yang dibutuhkan masyarakat. Meski demikian, masih ada peluang untuk meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan dengan memanfaatkan strategi promosi yang lebih kreatif, baik secara offline maupun online.

##### **3. Tantangan dan Peluang yang Dihadapi**

Walaupun toko ini menghadapi tantangan berupa persaingan ketat dan kebutuhan untuk terus memperbarui produk, Toko Ulin Utama memiliki kesempatan besar untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualannya. Keunggulan dalam manajemen serta fokus pada kepuasan pelanggan menjadi modal utama untuk berkembang lebih jauh.

##### **4. Prospek Bisnis yang Menjanjikan**

Dari segi kelayakan bisnis, Toko Ulin Utama menunjukkan potensi yang positif untuk bertahan dan berkembang. Dengan manajemen yang baik, produk berkualitas, dan pemahaman pasar yang mendalam, toko ini memiliki dasar yang kuat untuk meraih kesuksesan jangka panjang.

Secara keseluruhan, Toko Ulin Utama berada pada jalur yang tepat untuk tumbuh menjadi penyedia bahan bangunan yang handal dan berkelanjutan. Dengan penyesuaian pada strategi pemasaran dan kemampuan beradaptasi dengan dinamika pasar, toko ini berpeluang besar untuk mengukuhkan posisinya sebagai pemain utama di daerah Kandangan Hulu.

## REFRENSI

- Abdurrahman Fathoni, (2006) Organisasi dan Manajemen Sumber Daya Manusia, (Reneka Cipta, Jakarta).
- Abidatul dkk. (, Juni 2015, ). Analisis Studi Kelayakan Usaha pendirian Home Industry,. Jurnal Administrasi Bisnis, , Vol. 23 No. 1
- Dony yanuar. (n.d.). analisi kelayakan bisnins ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran dan aspek keuangan pada UMKM makanan di Bangka,. jurnal E-KOMBIS, , vol. 2, no. 1
- Jafar., K. d. (2013). Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi. (Jakarta:: Kencana.
- Kholil Musyadad, (2014) Prinsip-Prinsip Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Islam, (Jambi, IAIN Sulthan Thaha Saifuddin).
- Kotler, P. (2016). Marketing Management (edisi ke-15). Pearson Education.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing (edisi ke-17). Pearson
- Rangkuti, F. (2012). Studi Kelayakan Bisnis & Investasi. . Jakarta: : PT Gramedia Pustaka Utama
- Sari, W. P. (no.1 (2023)). “Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga Ditinjau dari Aspek Pemasaran dan Manajemen”. Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan.