

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah Berdirinya Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner dan berdiri sejak tahun 2018. Berdirinya usaha ini berawal dari hobi pemilik Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yaitu Bu Ida Agustina yang gemar makan bakso dan sering mencoba-coba makan bakso di warung-warung yang ada di dalam kota maupun di luar kota, sehingga beliau berinisiatif untuk membuka usaha warung bakso sendiri. Namun pada tiga bulan pertama, Bu Ida Agustina masih memiliki kendala dalam menemukan rasa yang sesuai, tetapi lama kelamaan beliau akhirnya menemukan rasa yang pas dan enak sehingga adonan yang beliau buat tetap dan beliau hanya mengembangkan variasi baksonya saja, berikut penjelasan dari Bu Ida Agustina:

“awalnya saya buka usaha ini karena iseng saja, saya ini kan hobi makan bakso, dan saya suka testi-testi di warung-warung bakso. Pokoknya kalau ada warung bakso dimanapun saya selalu coba, tidak hanya di dalam kota saja, tapi di luar kota juga. Setelah itu pada tahun 2018 saya mencoba masak bakso selama satu minggu dan langsung buka warung bakso sendiri. Jadi pada tiga bulan pertama itu rasanya masih tidak karuan, tapi lama kelamaan akhirnya kita menemukan rasa yang pas sehingga adonan yang kita buat tetap dan kita hanya perlu membuat variasi bakso yang bermacam-macam.”¹

¹ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

Banyaknya peminat makanan bakso di Tulungagung membuat Bu Ida Agustina perlu berkreasi dengan menu baksonya supaya pengunjung tertarik dan tidak merasa bosan. Bu Ida Agustina tidak hanya mengembangkan variasi bentuk baksonya saja, namun beliau juga berkreasi dengan variasi rasa bakso itu sendiri agar pelanggan merasa puas sehingga mereka akan kembali lagi. Pada awalnya Bu Ida Agustina hanya menjual variasi bakso gunung, bakso kecil-kecil dan tahu saja, namun sekarang berkat inovasi dan kreatifitas beliau kini warung makannya sudah memiliki banyak variasi menu bakso yang dijual secara online maupun offline. Pemasaran secara online beliau lakukan melalui aplikasi instagram, facebook, dan whatsapp.

“karena banyaknya peminat makanan bakso di Tulungagung sehingga kita juga perlu berkreasi supaya orang tertarik. Awalnya orang-orang itu tertarik karena model, bentuk, atau variasinya, tetapi kalau setelah makan mereka cocok dengan rasa kemungkinan mereka akan kembali. Pada awalnya itu kita hanya menjual bakso gunung, bakso kecil-kecil sama tahu saja, tapi sekarang alhamdulillah kita sudah memiliki banyak variasi bentuk dan rasa sehingga pengunjungpun juga tidak akan bosan. Kita menjual bakso gunung ini secara online dan offline. Kalau online itu biasanya kita jual melalui instagram, facebook, dan whatsapp.”²

Karena sekarang sedang ada wabah virus corona dan masyarakat dihimbau untuk tidak keluar rumah, membuat Bu Ida Agustina berfikir ulang untuk menciptakan variasi bakso baru agar masyarakat tetap dapat menikmati baksonya walau disituasi pandemi seperti saat ini. Beliau menambahkan variasi bakso frozen, yaitu bakso beku yang dijual secara online agar memudahkan pelanggan untuk mengkonsumsinya. Selain itu

² Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

Bu Ida Agustina juga menjual bakso yang memakai wadah kardus dan cup agar terkesan lebih praktis dan dapat dimakan dimana saja.

“karena musim corona seperti sekarang ini, kita juga menambah variasi bakso baru yaitu bakso frozen, jadi baksonya itu dibekukan terlebih dahulu lalu kita jual secara online agar lebih mudah dan konsumenpun tidak perlu datang atau makan disini, mereka bisa makan sendiri dirumah. Selain itu kita juga menjual bakso yang memakai wadah kardus dan cup supaya terkesan lebih praktis dan bisa dimakan dimana saja.”³

2. Letak geografis

Letak geografis Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung berada di Jalan Kimangunsarkoro Desa Beji Kecamatan Boyolangu dan Jalan Soekarno Hatta Kelurahan Tertek Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung. Letak warung makan ini sangat strategis karena berada di pinggir jalan raya sehingga memudahkan pengunjung untuk datang.

3. Tujuan

Tujuan didirikannya usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung adalah untuk menyalurkan hobi pemilik usaha tersebut yaitu Bu Ida Agustina yang gemar makan bakso sehingga beliau berinisiatif untuk membuka usaha warung makan bakso sendiri. Selain itu beliau juga bertujuan untuk memprakaryakan orang-orang disekitar yang membutuhkan pendapatan sekaligus pekerjaan sehingga mengurangi angka pengangguran serta dapat mensejahterakan masyarakat sekitar.

³ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

“tujuan saya mendirikan usaha ini karena saya hobi makan bakso jadi sekaligus menyalurkan hobilah intinya. Selain itu saya juga ingin memprakaryakan orang-orang disekitar yang membutuhkan pendapatan sekaligus pekerjaan.”⁴

4. Struktur Organisasi

Tabel 4.1

Struktur Organisasi Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

No.	Nama	Jabatan
1.	Ida Agustina	Pemilik
2.	Ayu Tika	Manager
3.	Nita Prasetyawati	Manager
4.	Nurul	Kasir
5.	Devi	Kasir
6.	Rian	Kasir
7.	Via	Pramusaji
8.	Asna	Pramusaji
9.	Dita	Pramusaji
10.	Indri	Pramusaji

Sumber: Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

B. Temuan Hasil Penelitian

1. Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

a. *Product* (Produk)

Produk merupakan komponen terpenting dalam sebuah usaha. Produk yang ditawarkan haruslah mempunyai keunggulan tersendiri agar konsumen mudah tertarik. Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung menjual berbagai varian bakso seperti bakso

⁴ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

bakar, bakso mini, bakso campur, bakso goreng, bakso gunung, bakso mercon, dan masih banyak lagi. Dalam hal pemasarannya pemilik Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yaitu Bu Ida Agustina selain menjual bakso secara offline beliau juga menggunakan media online seperti facebook, instagram, dan whatsapp untuk menarik pelanggan sekaligus meningkatkan minat beli konsumen. Mengenai foto produk yang diposting ke media sosial juga selalu menggunakan foto produk yang asli agar barang yang dilihat dengan yang dipesan tetap sama sehingga pelanggan tidak akan kecewa. Berikut penjelasan dari Bu Ida Agustina:

“disini kita menjual berbagai varian bakso, mulai dari bakso bakar, bakso mini, bakso campur, bakso goreng, bakso gunung, bakso mercon, dan masih banyak lagi. Dalam hal pemasarannya, kita lakukan secara offline dan online. Kalau online kita menggunakan facebook, instagram dan whatsapp. Mengenai foto produknya kita juga selalu menggunakan foto produk asli agar barang yang dilihat dengan yang dipesan itu tetap sama jadi pelanggan tidak akan kecewa.”⁵

Tabel 4.2

Daftar Menu dan Harga Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

No.	Menu	Harga
1.	Pentol Alus	Rp 1.000 - Rp 2.000
2.	Tahu	Rp 1.000
3.	Pangsit Gulung	Rp 1.000
4.	Paket Goceng	Rp 5.000
5.	Bakso Bakar Mini	Rp 5.000
6.	Pentol Urat Daging Cincang	Rp 7.000
7.	Pentol Ngosos	Rp 7.000
8.	Bakso Bakar Mantap	Rp 8.000
9.	Paket Hemat	Rp 9.000
10.	Pentol Mozza	Rp 9.000

⁵ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

11.	Bakso Campur	Rp 11.000
12.	Bakso Gunung	Rp 12.000
13.	Bakso Giant	Rp 13.000
14.	Bakso Lava	Rp 15.000
15.	Paket Puas	Rp 16.000
16.	Bakso Campur Balung	Rp 17.000
17.	Bakso Lava Daging Cincang	Rp 18.000
18.	Baksi Boom	Rp 10.000
19.	Ricebox Bakso Bakar	Rp 13.000
20.	Ricebox Bakso Mercon	Rp 13.000
21.	Es Teh	Rp 3.000
22.	Es Jeruk	Rp 4.000
22.	Lemon Tea	Rp 5.000
23.	Matcha	Rp 5.000
24.	Milkshake	Rp 7.000
25.	Squash	Rp 5.000
26.	Chocolate	Rp 5.000
27.	Happy Soda	Rp 7.000
28.	Hot Ginger	Rp 4.000
29.	Milk Ginger	Rp 5.000

Sumber: Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini juga memiliki keunggulan pada rasanya yang enak dan tidak kalah dengan warung-warung bakso lain. Mengenai proses pengolahannya pun Bu Ida Agustina juga sangat memperhatikan kebersihan tempat dan selalu menggunakan sarung tangan agar produk tetap higienis. Beliau juga menyediakan tempat khusus untuk memproduksi bakso yang berlokasi di rumahnya sendiri tepatnya di Jalan Raya Botoran No. 7 RT 04 RW 02 Kelurahan Botoran Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

“Kalau keunggulan warung makan disini terdapat pada rasanya, selain itu mengenai pembuatannya juga kita sangat higienis karena menggunakan sarung tangan dan belum tentu warung lain juga memakai sarung tangan. Jadi kita lebih fokus pada pembuatan bakso yang higienis dan kebersihan tempatnya. Untuk memproduksi bakso, kami juga punya lokasi khusus tersendiri yang berada di rumah saya yaitu di Botoran dan

disana tempatnya sangat bersih sehingga orang-orang yang ingin melihat proses produksinya bisa langsung survey kesana.”⁶

Sebagaimana yang telah diungkapkan mbak Devi selaku karyawan di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung:

“untuk keunggulan bakso disini ada pada rasanya, dagingnya juga lebih terasa dan juga empuk, selain itu rasa kuahnya juga khas karena menggunakan resep khusus sehingga rasanya bikin nagih dan pelanggan akan merasa puas ketika sudah makan bakso disini.”⁷

Tanggapan serupa juga diungkapkan oleh mbak Fina sebagai konsumen di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung:

“rasa bakso disini enak dan kuahnya khas serta banyak variannya sehingga kamipun juga tidak merasa bosan dengan menu yang disajikan.”⁸

Hal serupa juga diungkapkan mbak Merinda sebagai konsumen di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung:

“rasa bakso disini enak, bumbu dan dagingnya juga terasa, kuahnya sedap, dan tekstur baksonya juga lembut.”⁹

Dalam hal kualitas produk, dikarenakan Bu Ida Agustina sering testi atau mencoba-coba makan bakso di tempat-tempat lain, maka beliau dapat menyimpulkan bahwa pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini kualitas baksonya juga masih lebih unggul dan lebih layak dari warung-warung bakso yang lain. Selain

⁶ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

⁷ Wawancara dengan mbak Devi (karyawan Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

⁸ Wawancara dengan mbak Fina (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

⁹ Wawancara dengan mbak Merinda (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

itu Bu Ida Agustina juga terus berinovasi untuk menciptakan varian-varian menu baru, model baru, dan rasa baru pada baksonya agar pelanggan tertarik dan tidak merasa bosan.

“mengenai kualitas produknya sendiri insyaallah juga lebih unggul dari warung-warung bakso yang lain, karena di Tulungagung sudah ada beberapa yang jual, terus terang saya biasa testi dan saya rasa bakso gunung disini juga masih lebih layak dari yang lain. Ibarat handphonekan diupgrade-upgrade tipenya jadi baru, tapi kalau makanan, kita harus membuat varian-varian yang baru atau mungkin kita membuat menu baru atau model baru, rasa baru yang sekiranya menarik pelanggan, secara dilihat itu menarik dimakan juga enak.”¹⁰

Sebagaimana yang diungkapkan oleh mbak Devi:

“kualitas bakso disini juga sudah sesuai dengan ketentuan-ketentaun dalam usaha makanan, mulai dari segi rasa, bahan-bahan yang digunakan, kehalalan makanan, kebersihan dan kenyamanan tempat usaha insyaallah lebih unggul dari warung-warung yang lain karena kamipun juga rutin untuk membersihkan warung makan ini sehingga mutu baksonyapun juga tetap terjaga.”¹¹

Tanggapan serupa juga diungkapkan mbak Fina:

“kualitas bakso gunung ini saya rasa juga tidak kalah dengan bakso- bakso yang lain, selain tempat yang nyaman, pelayanan disini juga ramah dan sopan.”¹²

Hal serupa juga diungkapkan mbak Merinda:

“kualitas bakso disini dari awal saya beli sampai sekarang tetap sama, variannya makin banyak, rasanya tetap enak, dagingnya terasa, dan tempatnya juga nyaman.”¹³

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

¹¹ Wawancara dengan mbak Devi (karyawan Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

¹² Wawancara dengan mbak Fina (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

¹³ Wawancara dengan mbak Merinda (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

Mengenai pengemasan produk, Bu Ida Agustina juga tetap menjaga kebersihan kemasan agar mutu produk tetap terjaga dan pelangganpun merasa puas. Apabila pelanggan ingin *delivery order* Bu Ida Agustina juga sudah menyediakan kemasan plastik, kardus dan cup untuk memudahkan pelanggan mengkonsumsinya.

“untuk pengemasan produknya sendiri juga kita perhatikan kebersihannya, kalau pelanggan ingin dimakan disini kita sediakan mangkok tetapi kalau delivery bisa pakai plastik, kardus dan ada juga yang pakai cup supaya memudahkan pembeli.”¹⁴

Pada situasi corona seperti sekarang ini Bu Ida Agustina berinovasi menciptakan varian bakso baru yaitu bakso beku atau *frozen food* yang dijual secara online. *Frozen food* dijual untuk menambah pemasukan atau omzet warung yang merosot karena pandemi. Peminat *frozen food* ini juga banyak karena pada kondisi pandemi seperti sekarang, kebanyakan orang akan malas untuk keluar rumah sehingga mereka akan memilih membeli produk secara online. Kalau untuk pengirimannya, apabila Bu Ida Agustina memiliki waktu luang maka pesanan beliau kirim sendiri, namun apabila beliau tidak bisa, biasanya memakai jasa antar barang, kadang juga karyawannya sendiri yang mengantarkan.

“untuk kondisi corona seperti sekarang ini kita menambahkan variasi frozen food. Bakso-bakso itu kita jual terpisah dan dibuat frozen food atau dibekukan. Frozen food ini kita jual untuk menambah omzet warung yang merosot karena pandemi. Jadi, dengan kita menjualnya secara online makanan bakso yang dibekukan, peminatnya juga banyak, karena mereka malas gerak malas keluar, jadi dengan saya jual seperti itu tentu akan memudahkan konsumen. Mengenai pengirimannya, kalau ada waktu saya antarkan sendiri. Tetapi kalau saya tidak bisa biasanya

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

pakai jasa antar barang, kadang juga karyawan saya yang mengantarkan.”¹⁵

Dalam memperoleh bahan baku untuk membuat bakso, Bu Ida Agustina sudah mempunyai langganan sendiri. Jadi apabila beliau membutuhkan sesuatu untuk bahan baku pembuatan baksonya, maka beliau bisa langsung menghubungi pihak sana dan nantinya pihak sana akan langsung menyiapkan pesanan Bu Ida Agustina sehingga prosesnya akan lebih efektif dan efisien serta beliau tidak perlu menunggu lama untuk mendapatkan bahan baku.

“mengenai perolehan bahan baku kita sudah punya langganan sendiri, jadi kalau kita butuh apa-apa, malamnya kita tinggal whatsapp atau sms lalu paginya sudah disiapkan dan biasanya saya langsung ke penggilingan, di penggilingan juga sudah hafal, jadi pihak sana sudah menyiapkan kebutuhan saya sehingga disanapun prosesnya juga cepat dan tidak perlu antri atau menunggu. Kalau awal-awal dulu masih susah, jam tiga subuh sudah bangun kemudian belanja kebutuhan sendiri, tetapi sekarang sudah ada langganan jadi lebih efektif dan efisien.”¹⁶

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pemilik Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini sangat mengutamakan kepuasan pelanggan. Pemilik juga tetap memperhatikan kualitas produk yang dijualnya dengan terus berinovasi menciptakan menu-menu baru agar pelanggan tidak merasa bosan dan hal tersebut dapat meningkatkan minat beli konsumen. Selain itu pemilik juga tetap menjaga kebersihan produk

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

dan tempat usahanya sehingga konsumen merasa puas apabila membeli bakso di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung.

b. Price (Harga)

Penetapan harga dalam strategi pemasaran dapat mempengaruhi minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Maka dari itu seorang pengusaha harus memperhatikan strategi penetapan harga sekaligus penetapan sasaran yang dituju agar konsumen tertarik dan mau membeli produknya. Pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini, strategi penetapan harga yang dipilih atau sasaran yang dituju adalah semua kalangan mulai dari bawah, menengah, sampai atas. Bu Ida Agustina sendiri menetapkan harga yang bervariasi pada warung makannya namun tetap terjangkau untuk semua orang.

“untuk strategi penetapan harganya kita memilih semua kalangan mulai dari yang bawah, menengah, sampai atas semua dapat membeli bakso gunung ini karena harga bakso-bakso disini bervariasi namun tetap terjangkau untuk semua orang”¹⁷

Tanggapan serupa juga diungkapkan oleh mbak Devi:

“harga bakso gunung ini terjangkau dan tidak akan menguras kantong sehingga siapapun dapat membelinya, selain itu harga yang ditawarkan juga sebanding dengan rasa baksonya, jadi pelanggan tidak akan rugi apabila makan bakso disini.”¹⁸

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

¹⁸ Wawancara dengan mbak Devi (karyawan Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

Hal tersebut juga diperkuat dengan argumen mbak Fina:

“harga bakso disini tergolong masih terjangkau dan sudah sesuai dengan rasa serta porsi yang disajikan, selain itu harganya juga bervariasi jadi konsumen bisa membeli sesuai dengan kondisi keuangan masing- masing.”¹⁹

Mbak Merinda sebagai konsumen juga mengungkapkan:

“harga bakso disini terjangkau untuk anak muda seperti saya, dan rata-rata harganya juga sama dengan warung-warung bakso yang lain. Karena varian bakso disini banyak, jadi harganya juga bervariasi sehingga kita bisa memilih menu bakso yang sesuai dengan selera dan keuangan kita.”²⁰

Pelanggan yang ingin membeli bakso secara online di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung juga dapat memesan melalui GrabFood dan mengenai pembayarannya bisa menggunakan OVO agar lebih efektif dan efisien. Dana yang dibayarkan melalui pemesanan tersebut langsung masuk ke rekening Bu Ida Agustina selaku pemilik warung. Selain itu pemesanan bakso melalui GrabFood terkadang juga diberikan diskon atau potongan harga, seperti saat ini ada pemberian diskon sebesar 10% sehingga hal tersebut dapat menarik minat konsumen untuk membeli bakso di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung.

“kalau untuk pesan atau order bakso kita juga ada GrabFood, dan mengenai pembayarannya bisa menggunakan OVO, jadi dana bisa langsung masuk ke rekening saya. Selain itu di GrabFood sendiri juga memberikan diskon sebesar 10% sehingga hal tersebut dapat menarik pelanggan.”²¹

¹⁹ Wawancara dengan mbak Fina (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

²⁰ Wawancara dengan mbak Merinda (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

²¹ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

Untuk pemesanan yang tidak melalui GrabFood, Bu Ida Agustina juga memberikan subsidi gratis ongkir apabila pembeli tersebut memesan dalam jumlah banyak. Namun apabila pembeli memesan dalam jumlah yang sedikit, maka biaya pengiriman dibebankan kepada pembeli.

“mengenai ongkos kirim, kalau pesan atau ordernya dalam jumlah banyak biasanya kami memberikan gratis ongkir, tetapi kalau ordernya sedikit ongkos kirimnya saya bebaskan ke pembeli.”²²

Persentase keuntungan yang diambil dari usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini, Bu Ida Agustina mengambil sekitar 25% dari total pendapatan setelah dipotong biaya listrik, sewa tempat, dan gaji karyawan.

“dalam mengambil keuntungan kita biasanya mengambil sekitar 25% keuntungan bersih setelah dipotong biaya listrik, sewa, dan gaji karyawan.”²³

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pemilik Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung selalu memperhatikan penetapan harga terhadap produk yang ditawarkan. Selain itu pemilik juga memberikan diskon untuk pembelian bakso secara online melalui GrabFood serta memberikan subsidi gratis ongkir apabila pembeli memesan dengan jumlah yang banyak. Mengenai persentase keuntungan, pemilik mengambil sebesar 25% dari total

²² Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

²³ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

pendapatan setelah dipotong biaya listrik, sewa tempat, dan gaji karyawan.

c. Place (Tempat)

Dalam mendirikan usaha, strategi pemilihan tempat atau lokasi dapat mempengaruhi daya tarik konsumen. Pemilihan tempat yang strategis seperti di pinggir jalan atau di dekat pusat keramaian tentu akan lebih mudah mendatangkan pembeli dan hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan usaha. Pemilihan lokasi pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini sudah strategis karena lokasinya di pinggir jalan raya sehingga mudah diakses oleh pengunjung dan hal tersebut memberikan keuntungan bagi pemilik warung sekaligus dapat meningkatkan minat beli konsumen. Dalam hal ini warung yang berlokasi di Lembu Peteng dianggap lebih strategis dibandingkan warung-warung yang lainnya. Hal ini karena lokasi tersebut merupakan tempat pertama kali Bu Ida Agustina mendirikan usaha warung makan bakso gunung ini. Selain itu disana juga sebagai jalan utama antar kota sehingga akan lebih banyak orang yang berkunjung.

“kalau untuk pemilihan tempat yang strategis terus terang warung yang berlokasi di Lembu Peteng itu lebih strategis dibandingkan warung-warung yang lainnya. Karena disana merupakan tempat pertama kali kita membuka usaha warung makan bakso gunung ini, selain itu disana juga sebagai jalan utama antar kota jadi akan lebih banyak orang yang mampir.”²⁴

²⁴ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

Walau demikian, warung yang berada di Beji juga sudah bisa dikatakan strategis karena lokasinya yang berada di pinggir jalan raya dan dekat dengan sekolah-sekolah serta tempat keramaian sehingga masih mudah diakses oleh pengunjung.

“tetapi warung yang berada di Beji ini juga sudah bisa dikatakan strategis karena lokasinya dipinggir jalan raya dan dekat dengan sekolah-sekolah, namun disini bukan jalan utama antar kota, disini hanya jalan antar kecamatan-kecamatan di Tulungagung. Walaupun demikian, lokasinya tetap mudah diakses dan masih ramai dikunjungi konsumen.”²⁵

Sebagaimana yang diungkapkan oleh mbak Devi:

“pemilihan lokasi usaha sudah sangat strategis karena berada di pinggir jalan raya sehingga akan lebih mudah dicari oleh pengunjung dan hal tersebut juga dapat mendatangkan keuntungan.”²⁶

Hal serupa juga diungkapkan mbak Fina:

“lokasinya sudah strategis karena berada didekat jalan raya dan keramaian sehingga akan lebih mudah dikunjungi.”²⁷

Tanggapan serupa juga diungkapkan mbak Merinda:

“lokasi bakso gunung ini sudah sangat strategis karena dekat dengan jalan raya sehingga konsumen juga akan lebih mudah mengaksesnya.”²⁸

d. Promotion (Promosi)

²⁵ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

²⁶ Wawancara dengan mbak Devi (karyawan Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

²⁷ Wawancara dengan mbak Fina (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

²⁸ Wawancara dengan mbak Merinda (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan secara terus menerus oleh pelaku usaha yang bertujuan untuk menarik pembeli. Strategi promosi pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung dilakukan secara online dan offline. Promosi secara online dilakukan dengan menggunakan facebook, instagram, dan whatsapp, serta biasanya Bu Ida Agustina juga melakukan promosi melalui chat pribadi dengan relasi dan juga teman-temannya.

“dalam hal pemasarannya kita juga menggunakan media online seperti facebook, instagram, whatsapp, dan biasanya saya juga japri ke relasi sekaligus ke teman-teman.”²⁹

Sama halnya yang diungkapkan oleh mbak Devi:

“promosi yang dilakukan biasanya menggunakan media sosial seperti facebook dan instagram, karena sekarang jamannya serba digital jadi pemasarannya pun juga secara online agar lebih mudah.”³⁰

Tanggapan serupa juga diungkapkan oleh mbak Fina:

“awalnya saya mengetahui bakso gunung ini dari teman saya, dia lihat dari instagram dan katanya enak jadi saya penasaran lalu saya coba membelinya.”³¹

Mbak Merinda juga mengungkapkan:

“saya tahu bakso gunung ini karena dulu saya sering lewat Lembu Peteng. Saya lihat ada warung bakso baru, lalu saya coba dan suka. Dulu saya awal-awal belinya di Tertek lalu setelah buka cabang di Beji, saya lebih sering makan disini karena satu arah dengan rumah saya.”³²

²⁹ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

³⁰ Wawancara dengan mbak Devi (karyawan Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

³¹ Wawancara dengan mbak Fina (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

³² Wawancara dengan mbak Merinda (konsumen Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 17 Juli 2020

Agar pelanggan tidak merasa bosan, Bu Ida Agustina terus berusaha untuk mengembangkan varian baksonya sesuai selera konsumen karena kebanyakan orang lebih tertarik dengan hal-hal yang baru. Setelah beliau menciptakan varian bakso baru, maka biasanya akan langsung di bagikan ke sosial media dengan menggunakan hastag yang sedang tren pada saat itu. Seperti menggunakan hastag kuliner Tulungagung agar masyarakat menjadi banyak yang tahu, dan dari situ Bu Ida Agustina dapat mengetahui respon masyarakat dengan melihat komentar dan jumlah *likanya*. Dari situ pula beliau dapat mengetahui respon masyarakat terhadap varian bakso barunya banyak atau sedikit. Apabila jumlah *likanya* banyak dan penjualan warung meningkat, maka Bu Ida Agustina berhasil menciptakan varian bakso baru tersebut.

“cara kita mempertahankan usaha ini dengan terus mengembangkan varian bakso baru supaya pelanggan tidak merasa jenuh. Orang Tulungagung itu kan sukanya yang murah tapi enak. Selain itu mereka juga menyukai sesuatu hal yang baru, jadi setelah kita menciptakan varian bakso baru kemudian kita langsung share ke sosial media misalnya yang sedang hits di Tulungagung saat ini memakai hastag kuliner Tulungagung, jadi kita share disitu dan bisa melihat komentar-komentar sekaligus jumlah likanya, dari situ kita sudah punya keyakinan bahwa respon makanan kita itu banyak. Kalau misalnya jumlah likanya banyak dan penjualan kita langsung meningkat itu berarti kita berhasil membuat varian bakso baru tersebut.”³³

Namun apabila respon masyarakat sedikit, dan tidak ada peningkatan pada penjualan, maka Bu Ida Agustina langsung

³³ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

menghapus varian bakso baru tersebut dari daftar menu karena dianggap gagal dan beliau harus berkreasi lagi menciptakan varian bakso baru. Seperti yang pernah beliau alami dulu saat masih awal-awal, beliau pernah menciptakan varian bakso kikil padahal bahan baku untuk membuat bakso kikil itu terkesan sulit sekali dan prosesnyapun juga susah, namun dalam penjualannya ternyata peminatnya malah sedikit sehingga bakso kikil tersebut langsung dihapus dari daftar menu bakso gunung Tulungagung.

“tetapi kalau misalkan peminatnya malah sedikit dan penjualan kita tetap, biasanya varian bakso baru tersebut langsung kita hapus. Dulu waktu masih awal-awal saya pernah menjual bakso kikil padahal cari kikil itu sulit sekali, prosesnyapun juga sulit dan akhirnya peminatnya sedikit kemudian langsung kita hapus dari daftar menu.”³⁴

Mengenai promosi secara offline dilakukan oleh Bu Ida Agustina dengan cara mengikuti acara pameran atau bazar-bazar yang diselenggarakan oleh berbagai pihak, seperti yang pernah beliau ikuti yaitu acara bazar yang diselenggarakan oleh BRI, UMKM dan SMAN 1 Boyolangu Tulungagung. Hal tersebut dilakukan untuk memperkenalkan produk bakso gunung kepada masyarakat luas yang berpartisipasi dalam acara tersebut sehingga pelanggan dapat bertambah banyak dan omzet warungpun dapat meningkat.

“kalau kegiatan bazar-bazar seperti itu kita juga sering mengikuti seperti kemarin ada bazar dalam rangka ulang tahun BRI dan acaranya besar-besaran kebetulan saat itu kami diundang dan kamipun ikut. Selain itu UMKM juga pernah menawari, SMAN 1

³⁴ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

Boyolangu juga menawari, karena saya alumni sana jadi saya ikut, sebenarnya juga sekalian promosi.”³⁵

2. Hambatan Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

a. Product (Produk)

Dalam sebuah usaha pasti memiliki hambatan dalam pemasaran produk dan menarik minat pembeli, begitupun pada usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yang juga mempunyai hambatan dalam meningkatkan minat beli konsumen seperti yang diungkapkan oleh Bu Ida Agustina:

“dulu saat awal-awal saya mendirikan usaha warung bakso ini, varian produk yang kita jual masih sedikit dan belum sebanyak sekarang. Saat itu kita hanya menjual varian bakso gunung, bakso kecil-kecil dan tahu saja. Selain itu kita juga masih kesulitan dalam menemukan rasa yang pas sehingga peminatnyapun masih sedikit sekali.”³⁶

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan yang dialami Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung dari segi produk adalah pada saat awal-awal berdiri, varian produk yang dijual masih belum beragam sehingga konsumen cenderung bosan dengan produk yang ditawarkan. Selain itu pemilik juga masih belum menemukan rasa bakso yang pas dan enak sehingga hal tersebut

³⁵ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

³⁶ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

menyebabkan minat beli konsumen terhadap bakso gunung masih sangat rendah.

b. Price (Harga)

Penetapan harga merupakan hal penting dalam sebuah usaha. Harga yang sesuai tentu dapat menarik minat pelanggan dan mendatangkan keuntungan. Namun apabila terdapat hambatan dalam penetapan harga tentu saja hal tersebut akan berimbas pada minat beli konsumen sekaligus omzet penjualan yang mengalami penurunan.

“dalam memperoleh bahan baku pembuatan bakso masih ada yang sulit seperti pembuatan bakso urat yang perolehan bahan bakunya lebih sulit daripada bakso yang halus. Kalau bakso haluskan dagingnya biasa, tapi kalau bakso urat harus ada campurannya sehingga terkadang harga bahan bakunya naik karena sulit didapat maka dari itu harga jualnyapun juga kita naikkan.”³⁷

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan harga pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yaitu mengenai perolehan bahan bakunya yang masih mengalami kesulitan seperti bahan baku untuk membuat bakso urat yang perolehan bahan bakunya lebih sulit dibandingkan bakso halus, hal tersebut membuat harga bahan baku bakso urat mengalami kenaikan karena sulit didapat sehingga pemilik juga harus menaikkan harga jual agar tidak terjadi kerugian, dan hal tersebut tentu akan mempengaruhi minat beli konsumen untuk membeli bakso urat di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung.

³⁷ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

c. *Place (Tempat)*

Pemilihan tempat juga merupakan faktor penting dalam menjalankan usaha karena tempat yang strategis dan mudah dijangkau tentu akan mendatangkan banyak pengunjung. Namun apabila tempat penjualan mengalami hambatan pasti pengunjung enggan untuk datang sehingga hal tersebut akan berdampak buruk pada omzet penjualan.

“mengenai hambatan tempat, warung bakso yang berada di Beji masih kurang ramai dibandingkan dengan warung yang berada di Lembu Peteng karena masyarakat mungkin masih belum mengenal lokasi bakso gunung yang di Beji dan karena di Lembu Peteng itu merupakan tempat pertama kali saya mendirikan usaha warung makan bakso gunung ini, disana juga sebagai jalan utama antar kota jadi pengunjungpun juga lebih banyak.”³⁸

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan tempat yang dialami oleh Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung adalah kurang ramainya warung makan yang terletak di Beji dibandingkan warung yang berada di Lembu Peteng karena di Lembu Peteng merupakan tempat pertama kali didirikannya usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung sehingga masyarakat cenderung lebih mengenal warung bakso yang berada di Lembu Peteng dibandingkan warung yang berlokasi di Beji. Selain itu letak warung yang berada di Lembu Peteng juga lebih strategis karena disana sebagai jalan utama antar kota sehingga akan lebih banyak orang yang berkunjung.

³⁸ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi wajib dilakukan untuk menarik minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan sehingga dapat mendatangkan keuntungan pada usaha tersebut. Promosi yang unik dan menarik tentu akan banyak disukai oleh masyarakat sehingga produk yang ditawarkanpun akan mengalami peningkatan penjualan. Namun dalam melakukan promosi, pasti suatu usaha pernah menemukan hambatan yang tentunya akan berimbas pada menurunnya minat beli konsumen sekaligus penjualan produk.

“pada tiga bulan pertama kita masih kesulitan dalam melakukan promosi karena untuk membangun kepercayaan dan menumbuhkan citra baik kepada konsumen saat itu masih susah sekali. Kebanyakan konsumen masih ragu-ragu untuk membeli dan mereka cenderung lebih memilih usaha yang sudah mereka kenal. Selain itu totalitas saya dalam mengelola sekaligus memasarkan bakso gunung ini juga masih kurang karena saya juga harus bekerja di tempat lain sehingga peran saya dalam membangun usaha ini menjadi kurang maksimal. Andaikan promosi yang saya lakukan lebih gencar mungkin sekarang bisnis saya bisa lebih dari sekarang.”³⁹

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa pada awal-awal berdirinya usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini, pemilik masih mengalami kesulitan dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat karena kebanyakan masyarakat masih ragu-ragu untuk membeli dan mereka cenderung lebih memilih membeli produk pada usaha yang sudah mereka kenal. Selain kendala tersebut, pemilik juga belum maksimal dalam melakukan pemasaran dan mengelola usaha bakso gunung karena pemilik harus

³⁹ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

bekerja ditempat lain sehingga waktunyapun menjadi terbagi dan usahanya masih belum bisa maju dari sekarang. Hal tersebut tentu mempengaruhi minat beli konsumen terhadap bakso gunung Tulungagung dan mempengaruhi omzet penjualan.

3. Solusi dari Adanya Hambatan Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

a. *Product* (Produk)

Dalam sebuah usaha, produk merupakan komponen terpenting, ketika suatu produk mengalami hambatan atau masalah maka perlu dilakukan penyelesaian agar permasalahan tersebut dapat segera diatasi dan usaha dapat berjalan dengan lancar sekaligus mendatangkan keuntungan. Seperti solusi permasalahan pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yang diungkapkan oleh Bu Ida Agustina:

“kita terus melakukan inovasi dengan menciptakan varian-varian bakso baru agar pelanggan tidak merasa bosan dan mereka tertarik untuk datang. Mengenai rasa kita juga melakukan eksperimen untuk menemukan rasa bakso yang pas dan enak. Setelah menemukan rasa bakso yang enak kita akan mempertahankan bahan dan rasa bakso tersebut agar konsumen merasa puas. Apabila lidahnya sudah cocok dengan rasa bakso kita pasti mereka akan kembali.”⁴⁰

Berdasarkan keterangan diatas disimpulkan bahwa dalam menghadapi hambatan berupa produk yang belum bervariasi, pemilik

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

melakukan inovasi dengan terus menciptakan varian-varian bakso baru agar konsumen tidak merasa bosan dan mereka tertarik untuk datang. Sedangkan untuk permasalahan rasa bakso yang belum pas dan enak dalam hal ini pemilik terus melakukan eksperimen untuk menemukan rasa bakso yang sesuai. Setelah menemukan rasa bakso yang sesuai, pemilik akan tetap mempertahankan bahan dan rasa bakso tersebut agar pelanggan merasa puas sehingga mereka akan datang kembali.

b. Price (Harga)

Penetapan harga juga menjadi faktor penentu bagi konsumen dalam melakukan pembelian terhadap suatu produk yang ditawarkan. Apabila penetapan harga mengalami hambatan, maka hal tersebut dapat berdampak pada sebuah usaha karena dapat menurunkan omzet penjualan. Maka dari itu perlu adanya penyelesaian masalah agar masalah tidak berkepanjangan dan menyebabkan kerugian.

“kalau bahan baku bakso urat pada saat itu mudah didapat dan harganya juga masih stabil maka kita biasanya membeli dalam jumlah yang banyak agar nanti apabila bahan bakunya sulit didapat dan harganya naik, kita masih mempunyai persediaan dan harga jualpun tetap sama. Mengenai kenaikan harga bakso tentu kita juga tidak asal menaikkan harga secara berlebihan, kita hanya menaikkan sebesar seribu atau dua ribu rupiah saja dan dalam dunia usaha apalagi usaha makanan seperti ini pasti hal tersebut juga wajar. Sebenarnya hal itu tidak menjadi masalah karena kita juga tetap konsisten dalam menciptakan rasa bakso yang enak sehingga tidak pernah ada yang kurang. Selain itu kita juga terus meningkatkan pelayanan dan kebersihan tempat agar pelanggan juga tetap merasa puas kalau makan disini.”⁴¹

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

Berdasarkan keterangan diatas disimpulkan bahwa mengenai perolehan bahan baku pembuatan bakso urat yang masih mengalami hambatan, seperti sulitnya mendapatkan bahan baku serta harga bahan baku yang naik sehingga harga jualpun juga mengalami kenaikan. Dalam hal ini apabila bahan baku bakso urat masih mudah didapat dan harganya juga masih stabil, maka pemilik biasanya membeli dalam jumlah yang banyak supaya nanti apabila bahan bakunya sulit didapat dan harganya naik, pemilik masih mempunyai persediaan sehingga harga jual bakso urat masih tetap sama.

Mengenai kenaikan harga jual bakso, hal ini dirasa masih wajar apalagi untuk bisnis kuliner seperti warung makan bakso gunung ini, dan pemilik hanya menaikkan sebesar seribu atau dua ribu rupiah saja untuk harga bakso yang dirasa perlu untuk dinaikkan karena beberapa faktor seperti kenaikan biaya bahan baku dan biaya operasional. Sebenarnya hal tersebut tidak menjadi masalah karena pemilik juga tetap konsisten dalam menciptakan rasa bakso yang enak dan terus meningkatkan pelayanan serta kebersihan tempat sehingga pelanggan juga tetap merasa puas untuk membeli bakso di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung.

c. *Place (Tempat)*

Pemilihan tempat atau lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau tentu dapat mendatangkan banyak pelanggan dan hal

tersebut dapat meningkatkan omzet penjualan. Namun apabila terdapat hambatan dalam pemilihan tempat, maka hal tersebut harus segera dicari solusinya agar usaha tetap dapat berjalan dengan lancar.

“mengenai tempat kita sudah melakukan pengenalan atau promosi lewat sosial media, pada keterangan dan di setiap postingan yang kita bagikan kita selalu mencantumkan alamat atau lokasi supaya orang tahu kalau bakso gunung itu juga ada yang berlokasi di Beji. Jadi orang yang membuka postingan kita entah itu melalui facebook, instagram mereka langsung bisa tahu lokasi warung makan bakso gunung. Selain itu lokasi GrabFoodnya juga berada di Beji karena di Lembu Peteng GrabFoodnya masih belum bisa diupgrade”⁴²

Berdasarkan keterangan diatas, disimpulkan bahwa untuk menghadapi hambatan lokasi warung makan bakso gunung di Beji yang belum seramai warung yang berlokasi di Lembu Peteng, dalam hal ini pemilik melakukan pengenalan atau promosi melalui media sosial. Pada keterangan di facebook maupun instagram dan di setiap postingan yang dibagikan, pemilik selalu mencantumkan alamat agar masyarakat tahu kalau bakso gunung juga ada yang di Beji. Selain itu alamat warung yang tertera pada GrabFood juga berada di Beji sehingga omzet penjualan warung bakso yang berada disana juga dapat meningkat.

d. *Promotion* (Promosi)

Dalam sebuah usaha, promosi wajib dilakukan agar orang-orang banyak yang tertarik dan mau membeli produk yang ditawarkan, sehingga hal tersebut dapat membawa keuntungan pada

⁴² Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

usaha yang dijalankan. Namun ketika promosi yang dilakukan mengalami hambatan, maka produk yang ditawarkan menjadi kurang diminati sehingga dapat menyebabkan omzet penjualan mengalami penurunan.

“saat itu kita terlebih dahulu melakukan promosi ke orang-orang terdekat, keluarga, relasi, dan teman-teman melalui chat pribadi maupun mulut ke mulut. Dari situ setelah makan bakso kita dan mereka suka karena rasa, pasti mereka akan kembali dan secara tidak langsung juga ikut mempromosikan kepada teman-teman mereka. Selain itu kita juga melakukan promosi secara online di facebook, instagram dan sering menyertakan hastag di setiap postingan agar masyarakat jadi banyak yang tahu. Mengenai totalitas saya dalam mengelola sekaligus memasarkan bisnis bakso gunung ini karena saya juga harus membagi waktu saya untuk bekerja di tempat lain jadi saya mengangkat dua orang menjadi manager di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini yaitu kakak dan teman saya sendiri. Jadi kalau saya sedang sibuk mereka yang akan mengurus usaha ini dan pekerjaan saya bisa lebih ringan.”⁴³

Berdasarkan hal tersebut, disimpulkan bahwa dalam menghadapi hambatan promosi yang masih mengalami kesulitan pada awal-awal berdirinya usaha, pemilik terlebih dahulu melakukan promosi kepada orang-orang terdekat, keluarga, relasi, dan juga teman-temannya melalui chat pribadi maupun informasi dari mulut ke mulut. Selain itu dalam melakukan promosi secara online, pemilik juga sering menyertakan hastag di setiap postingan agar masyarakat banyak yang tahu usaha warung makan bakso gunung ini. Mengenai hambatan kurangnya peran pemilik dalam memasarkan dan mengelola usaha, dalam hal ini pemilik mengangkat dua orang untuk menjadi manager di warung makan bakso gunung yaitu kakak dan

⁴³ Wawancara dengan Ibu Ida Agustina (pemilik usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung), 16 Juli 2020

teman beliau sendiri. Jadi hal tersebut dapat membantu meringankan pekerjaan Bu Ida Agustina selaku pemilik usaha warung makan bakso gunung dan usahanyapun dapat berjalan dengan lancar serta mendatangkan keuntungan.

C. Analisis Data

1. Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

Produk yang dijual di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung bervariasi mulai dari bakso bakar, bakso mini, bakso campur, bakso goreng, bakso gunung, bakso mercon, dan masih banyak lagi. Pemilik usaha ini sangat mengutamakan kepuasan pelanggan dengan tetap memperhatikan kualitas produk yang dijualnya dan terus berinovasi menciptakan menu-menu baru agar pelanggan tidak merasa bosan sekaligus dapat meningkatkan minat beli konsumen. Selain itu pemilik juga tetap menjaga kebersihan produk dan tempat usahanya sehingga konsumen merasa puas apabila membeli bakso di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung.

Penetapan harga yang ditawarkan oleh Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung juga bervariasi namun tetap terjangkau untuk semua kalangan. Pemilik terkadang juga memberikan diskon untuk pembelian bakso secara online melalui GrabFood serta memberikan subsidi gratis ongkir apabila pembeli memesan dalam jumlah yang

banyak. Mengenai persentase keuntungan, pemilik mengambil sebesar 25% dari total pendapatan setelah dipotong biaya listrik, sewa tempat, dan gaji karyawan.

Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung ini letaknya juga strategis karena berada di pinggir jalan raya, yaitu berada di Jalan Kimangunsarkoro Desa Beji Kecamatan Boyolangu dan Jalan Soekarno Hatta Kelurahan Tertek Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung sehingga hal tersebut dapat memudahkan pengunjung untuk datang.

Promosi pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung dilakukan secara online dan offline. Promosi secara online dilakukan dengan menggunakan facebook, instagram, dan whatsapp, serta biasanya pemilik juga melakukan promosi melalui chat pribadi dengan relasi dan teman-temannya. Sedangkan promosi secara offline dilakukan dengan mengikuti acara pameran atau bazar-bazar yang diselenggarakan oleh berbagai pihak.

2. Hambatan Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

Hambatan yang dialami Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung dari segi produk adalah pada saat awal-awal berdiri, varian produk yang dijual masih belum beragam sehingga konsumen cenderung

bosan dengan produk yang ditawarkan. Selain itu pemilik juga masih belum menemukan rasa bakso yang enak dan sesuai sehingga hal tersebut menyebabkan minat beli konsumen terhadap bakso gunung masih tergolong rendah.

Hambatan dalam penetapan harga pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yaitu mengenai perolehan bahan bakunya yang masih mengalami kesulitan seperti bahan baku untuk membuat bakso urat. Selain itu harga bahan baku bakso urat juga mengalami kenaikan karena sulit didapat sehingga pemilik juga harus menaikkan harga jual agar tidak terjadi kerugian, sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi minat beli konsumen untuk membeli bakso urat di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung.

Hambatan lokasi yang dialami oleh Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung adalah kurang ramainya warung yang berlokasi di Beji dibandingkan warung yang berada di Lembu Peteng karena di Lembu Peteng merupakan tempat pertama kali didirikannya usaha Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung sehingga masyarakat cenderung lebih mengenal warung bakso yang berada disana.

Hambatan promosi pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yaitu pada awal-awal usaha ini berdiri, pemilik masih mengalami kesulitan dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas. Selain itu kurangnya peran pemilik dalam memasarkan produk dan mengelola usaha bakso gunung ini karena beliau harus

bekerja ditempat lain sehingga waktunyapun menjadi terbagi dan usahanya belum bisa maju dari sekarang.

3. Solusi dari Adanya Hambatan Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung

Dalam menghadapi hambatan berupa produk pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung yang belum bervariasi, pemilik melakukan inovasi dengan terus menciptakan varian-varian bakso baru agar konsumen tidak merasa bosan dan mereka tertarik untuk datang. Sedangkan untuk permasalahan rasa bakso yang belum pas dan enak, dalam hal ini pemilik terus melakukan eksperimen untuk menemukan rasa bakso yang sesuai. Setelah menemukan rasa yang sesuai, pemilik akan tetap mempertahankan bahan dan rasa bakso tersebut agar pelanggan merasa puas sehingga mereka akan datang kembali.

Mengenai kendala harga pada Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung seperti sulitnya mendapatkan bahan baku serta harga bahan baku yang naik sehingga harga jualpun juga mengalami kenaikan, dalam hal ini pemilik biasanya membeli bahan baku dalam jumlah yang banyak supaya nanti apabila bahan bakunya sulit didapat dan harganya naik, pemilik masih mempunyai persediaan sehingga harga jualpun tetap. Kalau untuk hambatan harga jual bakso yang mengalami kenaikan, pemilik hanya menaikkan sebesar seribu atau dua ribu rupiah saja, selain

itu pemilik juga tetap konsisten dalam menciptakan rasa bakso yang enak dan terus meningkatkan pelayanan serta kebersihan tempat sehingga pelanggan juga tetap merasa puas untuk membeli bakso di Warung Makan Bakso Gunung Tulungagung.

Untuk menghadapi hambatan lokasi warung makan bakso gunung di Beji yang tidak seramai warung yang berlokasi di Lembu Peteng, dalam hal ini pemilik melakukan pengenalan atau promosi melalui media sosial. Pada keterangan di facebook maupun instagram dan di setiap postingan yang dibagikan, pemilik selalu mencantumkan alamat agar masyarakat tahu kalau bakso gunung juga ada yang berlokasi di Beji. Selain itu alamat warung yang tertera pada GrabFood juga berada di Beji sehingga disana omzet penjualannya juga dapat meningkat.

Solusi untuk menghadapi hambatan promosi yang masih mengalami kesulitan pada awal-awal berdirinya usaha, dalam hal ini pemilik terlebih dahulu melakukan promosi kepada orang-orang terdekat, keluarga, relasi, dan juga teman-temannya melalui chat pribadi maupun informasi dari mulut ke mulut. Selain itu dalam melakukan promosi secara online, pemilik juga sering menyertakan hastag di setiap postingan agar masyarakat banyak yang tahu dengan usaha warung makan bakso gunung ini. Mengenai hambatan kurangnya peran pemilik dalam mengelola usaha dan memasarkan produk, pemilik mengangkat dua orang untuk menjadi manager di warung makan bakso gunung yaitu kakak dan teman beliau sendiri sehingga dapat membantu meringankan

pekerjaan Bu Ida Agustina selaku pemilik usaha dan usahanyapun dapat berjalan dengan lancar serta mendatangkan keuntungan.