

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di 2 tempat, yakni di rumah produksi dan di toko tempat diperjualbelikan gethuk pisang mekar sari. Lokasi yang pertama yakni di rumah produksi gethuk pisang mekar sari yang beralamatkan di RT. 03/ RW. 01 Dusun Tegalrejo Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur Kode Pos 64171. Rumah produksi yang dimaksud tidak lain adalah rumah dari pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari yakni Ibu Siti Mudawamah. Lokasi yang kedua yakni berada di toko pusat oleh-oleh khas Kediri milik Ibu Mudawamah. Adapun lokasi toko berada di jalan raya Kediri-Tulungagung tepatnya berada di sebelah Utara gapura masuk Desa Wonorejo sekitar 200 meter di Barat jalan. Selain menyediakan Gethuk Pisang Mekar Sari, toko oleh-oleh Ibu Mudawamah juga menyediakan tahu takwa, berbagai cemilan dan buah-buahan serta tidak lupa menjual masker sebagai kebutuhan masyarakat di masa pandemi ini.

Gethuk Pisang Mekar Sari bukan merupakan satu-satunya produsen gethuk pisang di Ngadiluwih, melainkan salah satu dari beberapa produsen gethuk pisang yang ada di Ngadiluwih. Persaingan memang wajar dijumpai pada suatu usaha atau bisnis, yang perlu dilakukan oleh produsen atau pengusaha yakni membuat suatu produk yang memiliki ciri khas, keunikan dan pembeda dari yang lain sehingga mampu menarik daya beli konsumen.

Terdapat beberapa produsen gethuk pisang di wilayah Ngadiluwih, sebagaimana dituliskan di tabel berikut ini:

Tabel 4.1

Data Produsen Gethuk Pisang di Kecamatan Ngadiluwih

| Nama Produk | Alamat |
|------------------------------------|--|
| Gethuk Pisang Citra Rasa Nusantara | Ds. Banjarejo- Kec. Ngadiluwih- Kab. Kediri |
| Gethuk Pisang Sari Madu | Ds. Ngadiloyo- Kec. Ngadiluwih- Kab. Kediri |
| UD. Gethuk Pisang Putra Tunggal | Ds. Wonorejo- Kec. Ngadiluwih- Kab. Kediri |
| Gethuk Pisang Rasa Madu | Ds. Purwokerto- Kec. Ngadiluwih- Kab. Kediri |
| Gethuk Pisang Rasa Manis | Ds. Ngadirejo- Kec. Ngadiluwih- Kab. Kediri |

Sumber : Maps “produsen gethuk pisang Ngadiluwih” dan hasil wawancara

2. Sejarah dan Perkembangan Gethuk Pisang Mekar Sari

Gethuk pisang merupakan makanan tradisional yang berasal dari Jawa Timur khususnya di Kota Kediri. Umumnya bahan dasar dari gethuk pisang adalah pisang yang dikukus kemudian dihaluskan sembari ditambahkan gula serta garam dan dikemas dengan daun pisang untuk menambah aroma harum dari gethuk pisang. Menjadi makanan tradisional bukanlah suatu hal yang mudah, mengingat di era modern sekarang ini banyak sekali disajikan makanan siap saji yang memiliki cita rasa dan kemasan yang menarik serta

bermacam-macam. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi khusus untuk mampu menghadapi persaingan di era modern seperti sekarang ini.

Salah satu produsen gethuk pisang yang berhasil mengelola usahanya dan mampu bersaing di pasaran hingga sekarang yakni Gethuk Pisang Mekar Sari. Gethuk pisang mekar sari beralamatkan di Dusun Tegalrejo Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. Gethuk pisang ini sudah berdiri sejak tahun 2002 hingga sekarang. Gethuk pisang ini diprakarsai oleh sepasang suami istri yakni Bapak Sujarwo (alm) dan Ibu Siti Mudawamah. Menurut beliau, mempertahankan cita rasa dan kualitas gethuk pisang menjadi hal yang tidak mudah, takaran yang pas dan kualitas bahan yang baik akan menjadi beberapa faktor yang mampu menjaga dan mempertahankan cita rasa dari gethuk pisang. Selain itu, cita rasa juga sangat berpengaruh kepada minat beli konsumen.

Sejarah singkat dari Gethuk Pisang Mekar Sari. adalah ketika Ibu Mudawamah memiliki pohon pisang raja angka banyak dan berkeinginan untuk bisa mengolah pisang tersebut menjadi gethuk pisang. Suatu hari beliau bermaksud untuk mencoba membuat gethuk pisang ala kadarnya, tanpa disangka percobaan pertama beliau langsung berhasil. Kemudian olahan gethuk pisang tersebut diberikan kepada suami, anak serta beberapa tetangga untuk dicicipi dan ternyata rasa yang dihasilkan sudah enak dan pantas untuk dijual. Dari kejadian tersebut, beliau bermaksud untuk melanjutkan membuat gethuk pisang dan bermaksud untuk menjualnya. Pada tahun 2002 beliau memulai memproduksi gethuk pisang untuk dijual dengan dibantu oleh suami

yang kemudian dititipkan ke toko-toko terdekat. Pada saat itu beliau memproduksi gethuk pisang dengan ukuran mini yang dijual dengan harga Rp 400,00. Dikarenakan menurut beliau keuntungan yang didapatkan sangat rendah dan belum menutupi biaya produksi, maka dirombaklah ukuran gethuk pisang menjadi ukuran yang lebih besar sehingga keuntungan yang didapatkan juga besar dan mampu menutupi biaya produksi.

Tahun demi tahun telah berlalu, Ibu Mudawamah dengan penuh kesabaran menggeluti usaha kecilnya hingga menjadi usaha yang dikenali oleh banyak orang seperti sekarang ini. Usaha yang dikembangkan oleh beliau di Ngadiluwih akan diteruskan oleh anak beliau yakni Mbak Della atau sering dipanggil dengan sebutan Mbak Della yang berdomisili di Pare. Dengan modal pengolahan gethuk pisang dari Ibu Mudawamah, Mbak Della akan meneruskan usaha tersebut di Pare sehingga produksi gethuk pisang Ibu Mudawamah akan semakin meluas.

Pada tahun 2008 Mbak Della secara resmi membuka produksi gethuk pisang di Pare dan membuka toko gethuk pisang di depan rumah. Untuk mampu bersaing di pasaran, Mbak Della berinisiatif untuk memberikan merk resmi serta mencari ijin usaha untuk gethuk pisangnya tersebut. Ketika ijin usaha dan merk resmi gethuk pisang sudah keluar, Mbak Della bermaksud untuk *joint* merk dan ijin usaha dengan gethuk pisang Ibu Mudawamah. Dengan alasan, supaya gethuk pisang Ibu Mud sudah memiliki merk dan ijin usaha serta agar gethuk pisang Ibu Mudawamah mampu bersaing di pasaran. Merk yang diberikan untuk gethuk pisang pada waktu itu bernama Adella yang

diambil dari nama Mbak Della sendiri. *Joint* merk dan ijin usaha yang dilakukan Ibu Mudawamah dengan Mbak Della berlangsung lama dan bertahun-tahun hingga Ibu Mudawamah mendapatkan masukan dari pihak Kecamatan untuk mengurus izin usaha sendiri.

Pada tahun 2016 akhir, Ibu Mudawamah mendapatkan tamu dari Kecamatan untuk melihat gethuk pisang produksinya dan cara pengolahannya. Tamu Kecamatan tersebut memberikan masukan kepada beliau untuk membuat merk dan juga ijin usaha sendiri pada gethuk pisangnya. Akhirnya pada tahun 2017 Ibu Mudawamah resmi memberikan merk gethuk pisangnya dengan nama “Mekar Sari” sekaligus mengurus ijin usaha berupa surat PIRT (Pangan Ijin Rumah Tangga) di Dinas Kesehatan Kabupaten Kediri. Sekarang usaha gethuk pisang beliau sudah dikenali oleh banyak konsumen di berbagai daerah di Kabupaten Kediri. Harga gethuk pisang Ibu Mudawamah dipatok dengan harga Rp5.000,00 dan dijual kembali oleh pengepul dengan harga Rp 6.000,00 dengan ukuran besar. Usahanya sekarang dibantu oleh 3 karyawan yang mana karyawan tersebut juga masih tetangga dari beliau. Namun, dikarenakan masa pandemi akibat COVID-19 karyawan tersebut diliburkan terlebih dahulu dan beliau dibantu oleh anak dan cucunya untuk produksi gethuk pisang.

Produksi gethuk pisang mekar sari tidak dilakukan setiap hari, dikarenakan seriap penjualan belum tentu habis sehingga produksi dilakukan 2 hari sekali atau sesuai dengan permintaan di pasaran. Sekali masak bisa menghasilkan 200 bungkus gethuk pisang besar pada hari biasa dan mencapai 800 bungkus gethuk pisang ketika akhir pekan (*weekend*), hari raya idul fitri

dan adha, serta hari-hari besar lainnya. Toko langganan Ibu Mudawamah yang biasanya sebagai tempat penitipan gethuk pisanganya berada di wilayah Kediri Selatan, dikarenakan untuk daerah Kota sudah dipasok oleh anak beliau yang domisili di Pare. Toko langganan Ibu Mudawamah di sekitar Kediri Selatan seperti di Kras, Kanigoro, Sambu, Udanawu, Kandat serta Ngadiluwih. Dulu ketika suami beliau masih hidup, pendistribusian gethuk pisang sampai pada Batu Malang, dikarenakan suaminya sudah meninggal beberapa bulan yang lalu akhirnya kerja sama dengan agen di Batu Malang menjadi berhenti karena jauhnya jarak yang ditempuh dan tidak ada yang mengantarkan.

Kelemahan dan kelebihan suatu produk itu selalu ada, hal ini juga terdapat pada gethuk pisang mekar sari yang diproduksi oleh Ibu Mudawamah. Kelebihan dari gethuk pisang ini dibuat dari bahan-bahan alami tanpa tambahan zat kimia seperti pewarna kimia ataupun pemanis buatan. Ibu Mudawamah memiliki prinsip jika suatu produk memiliki kualitas dan mutu yang baik maka tanpa dipromosikan pun akan dicari oleh konsumen. Bahan-bahan tersebut seperti pisang rajanangka, gula putih, garam, serta daun pisang untuk proses pengemasan. Selain itu, gethuk pisang yang dititipkan ke toko-toko akan diganti dalam waktu 3-4 hari sekali. Biasanya, setelah 3-4 hari daun pisang akan kering dan layu sehingga tidak layak untuk dijual kembali dan diganti dengan gethuk pisang yang baru. Gethuk pisang yang diganti biasanya dalam sudah berjamur dan tidak layak dikonsumsi, maka akan diberikan kepada ternak bebek atau ayam milik beliau. Hal ini karena ketika dalam proses pengemasan, antara daun 1 dengan lainnya tidak tertutup sempurna

sehingga udara masuk dan menyebabkan tumbuhnya jamur. Namun, tidak memungkinkan juga ketika lebih dari 3 hari keadaan dalam gethuk pisang masih bagus melainkan hanya daun pisang yang layu. Gethuk pisang yang masih bagus biasanya akan dikonsumsi sendiri dan jika sudah tidak layak konsumsi maka akan diberikan ke ayam peliharaannya.

Untuk menambah kenyamanan konsumen dalam berbelanja gethuk pisang, Ibu Mudawamah menerapkan keramahan dan pelayanan yang baik kepada konsumennya. Selain memiliki pelayanan yang baik, kelebihan yang lainnya yakni gethuk pisang mekar sari telah memiliki ijin usaha atau PIRT (Pangan Ijin Rumah Tangga) yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan.

Selain kelebihan, adapun kekurangan dari Gethuk Pisang Mekar Sari ini terletak pada promosinya. Dikarenakan Ibu Mudawamah sudah menginjak usia senja, maka kemampuan untuk bersosial media juga kurang dibandingkan dengan anak muda zaman sekarang. Promosi yang dilakukan beliau yakni dengan menawarkan melalui *whatsapp*. Selain itu juga melalui buah bibir dari konsumen satu ke konsumen yang lainnya. Biasanya ketika beliau mengantarkan pesanan ke toko-toko langganannya, beliau juga sering memberikan gethuk pisangnya secara cuma-cuma kepada orang-orang di sekitar toko langganannya. Usaha tersebut dilakukan untuk memberikan tester dan juga sebagai sarana untuk mempromosikan gethuk pisangnya. Berikut tabel keterangan lengkap terkait gethuk pisang mekar sari:

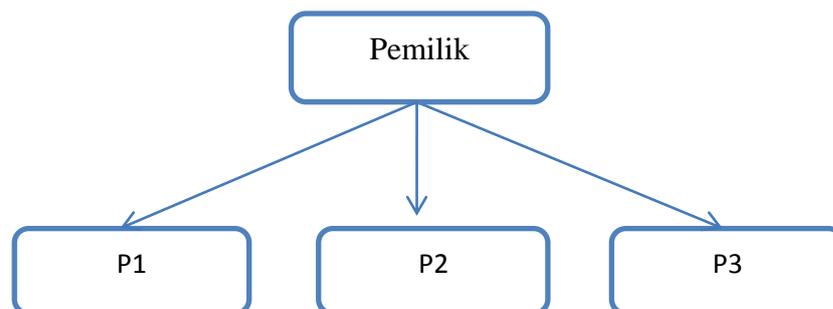
Tabel 4.2 Identitas Gethuk Pisang Mekar Sari

| | |
|----------------|---|
| Nama produk | Gethuk Pisang |
| Nama Pendiri | Ibu Siti Mudawamah dan Bapak Sujarwo (alm) |
| Lebel produk | Mekar Sari |
| Alamat | RT. 03/ RW. 01 Dusun Tegalrejo Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur Kode Pos 64171 |
| Tahun produksi | 2002 |
| No. P-IRT | 6143506010989-22 |
| Kontak | 082142991131 |

3. Struktur Organisasi

Gethuk pisang mekar sari merupakan produksi rumah tangga dimana kekuasaan terbesar di pegang langsung oleh pemilik. Akan tetapi, dalam suatu kelompok masyarakat sangat dibutuhkan pengorganisasian agar lebih terstruktur dan memudahkan pemilik untuk melakukan pengawasan. Secara sistematis, struktur organisasi dari gethuk pisang mekar sari adalah:

Gambar 4.3 Struktur Organisasi Gethuk Pisang Mekar Sari



Keterangan:

P1 : Pekerja bagian pengolahan

P2 : Pekerja bagian *packing*

P3 : Pekerja bagian distribusi

Berdasarkan gambar 4.1, struktur organisasi gethuk pisang mekar sari terdiri dari pemilik dan karyawan. Pemilik bertugas untuk melakukan pembelian bahan baku, pemasaran, pengawasan bahkan pendistribusian, sedangkan karyawan bertugas pada bagian pengolahan dan pengemasan. Berikut tugas-tugas secara rinci pada gethuk pisang mekar sari:

a. Pemilik

Pemilik merupakan pendiri atau pemegang modal dalam suatu perusahaan. Pada gethuk pisang mekar sari, pemilik dapat merangkap hingga menjadi pekerja sebab pemilik juga pernah berada di posisi pekerja. Ibu Mudawamah selaku pemilik bertugas untuk membelanjakan bahan-bahan yang diunakan untuk membuat gethuk pisang, memberikan takaran untuk bahan-bahan campuran gethuk pisang, sebagai pengawas, dan sebagai distributor. Selain tugas tersebut, penetapan harga, melakukan promosi, membayar gaji pekerja termasuk tugas dari pemilik

b. Pekerja atau karyawan

Pekerja atau karyawan merupakan seseorang yang bertugas untuk membantu pekerjaan yang diberikan oleh pemilik. Tanpa pekerja, pemilik akan kerepotan dan bahkan tidak mampu untuk menyelesaikan pekerjaan dengan tepat waktu. Tugas pekerja 1 pada Gethuk Pisang Mekar Sari adalah

untuk membantu proses pengolahan, mulai dari pengupasan pisang, pengukusan serta pemblenderan. Sedangkan tugas pekerja 2 adalah bagian pengemasan. Hal ini berbeda dengan P3, yang merupakan bagian distribusi atau penyaluran barang. Pendistribusian gethuk pisan ini biasanya dilakukan oleh Ibu Mudawamah sendiri atau dengan keluarganya lainnya. Tujuan melakukan pendistribusian sendiri adalah untuk memastikan bahwa pesanan telah sampai dengan selamat kepada konsumen atau pelanggan tepat gethuk pisang mekar sari.

4. Proses pembuatan gethuk pisang

Proses produksi gethuk pisang dilakukan dengan cara dikukus menggunakan dandang besar, kemudian diblender dan selanjutnya proses pengemasan. Meski sekilas mudah, namun tidak semua orang mampu melakukannya. Karena jika pembuatan gethuk pisang tidak dilakukan dengan baik dan teliti maka hasilnya juga tidak akan bagus. Terdapat teknik tersendiri untuk menghasilkan gethuk pisang yang legit, memiliki tekstur dan warna yang bagus serta memiliki cita rasa yang khas.

Sebelum melakukan pembuatan gethuk pisang, terdapat bahan-bahan dan peralatan-peralatan yang harus disiapkan untuk efisiensi waktu dan tenaga. Bahan-bahan yang digunakan untuk membuat gethuk pisang sangat mudah ditemukan di pasar maupun di toko-toko terdekat. Bahan dasar yang digunakan adalah pisang rajanangka, namun bisa memakai pisang selain pisang rajanangka. Pisang rajanangka dipilih karena memiliki tekstur yang pas yakni tidak lembek dan juga tidak keras, memiliki rasa yang legit dan warna yang

pas. Ibu Mudawamah mendapatkan stok pisang rajanangka dengan membelinya di Pasar Setono Bethek Kediri. Selain pisang rajanangka, bahan yang dibutuhkan yakni gula sebagai penambah rasa manis dan sedikit garam sebagai pengawet. Untuk menambah kecantikan warna gethuk pisang, biasanya produsen lain menambahkan pewarna makanan untuk mempercantik warna gethuk pisang. Hal ini berbeda dengan Ibu Mudawamah, beliau tidak menggunakan pewarna tambahan melainkan warna asli yang dihasilkan oleh pisang rajanangka itu sendiri.

Gethuk pisang pada umumnya dibungkus menggunakan daun pisang, sama halnya dengan gethuk pisang yang diproduksi oleh Ibu Mudawamah yakni menggunakan daun pisang. Pemilihan daun pisang sebagai pembungkus gethuk pisang yakni untuk memperoleh aroma dan rasa yang khas yang dihasilkan oleh daun pisang. Daun pisang yang gunakan oleh beliau juga didapatkan dari Pasar Setono Bethek Kediri yang dibelinya bersamaan dengan membeli pisang rajanangka.

Selain bahan-bahan diatas, hal-hal yang diperlukan untuk memproduksi gethuk pisang adalah peralatan. Peralatan yang digunakan untuk memproduksi gethuk pisang merupakan peralatan sederhana yang biasanya dipakai ketika memasak. Adapun peralatan yang dibutuhkan yakni:

Tabel 4.4 Peralatan Produksi Gethuk Pisang Mekar Sari

| No. | Peralatan produksi | Jumlah/ unit |
|-----|--------------------|--------------|
| 1. | Pisau | 2 |
| 2. | Kompor + gas | 2 |

| | | |
|-----|---------------|------------|
| 3. | Kukusan | 1 |
| 4. | Blender besar | 1 |
| 5. | Centong | 3 |
| 6. | Timbangan | 1 |
| 7. | Tusuk | Secukupnya |
| 8. | Ember/ baskom | 2 |
| 9. | Gunting | 1 |
| 10. | Solatip | 1 |

Tabel 4.6 Peralatan produksi gethuk pisang mekar sari

Sumber : Wawancara dengan Ibu Mudawamah

Kegunaan dari peralatan-peralatan tersebut, yaitu:

- a. Pisau, digunakan untuk mengupas pisang rajanangka dan proses lainnya.
- b. Kompor, digunakan untuk mengukus pisang dan memanggang daun pisang supaya mudah dalam proses pembungkusan.
- c. Kukusan, digunakan untuk wadah pisang rajanangka ketika dikukus.
- d. Blender, digunakan untuk menghaluskan pisang rajanangka setelah dikukus hingga menjadi gethuk pisang.
- e. Centong, digunakan untuk mengambil adonan gethuk pisang ketika akan dibungkus.
- f. Timbangan, digunakan untuk menimbang gethuk pisang supaya sesuai dengan takaran.
- g. Tusuk, digunakan untuk mengunci antar daun pisang.
- h. Ember atau baskom digunakan untuk memindahkan pisang setelah dikukus.

- i. Gunting, digunakan untuk menggunting daun pisang sehingga terlihat rapi dan untuk proses pelabelan.
- j. Solatip, digunakan untuk merekatkan label pada permukaan gethuk pisang.

Setelah semua bahan dan peralatan disiapkan, maka proses produksi gethuk pisang siap dilakukan. Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, berikut proses pembuatan Gethuk Pisang Mekar Sari yang dilakukan oleh Ibu Mudawamah:

- a. Mula-mula siapkan semua bahan-bahan dan peralatan.
- b. Pilih pisang rajanangka yang tidak terlalu matang namun tidak terlalu mentah/ pisang yang matangnya pas. Jika pisangnya terlalu matang maka hasil gethuk pisang akan lembek, begitupula jika pisang belum terlalu matang maka hasil dari gethuk pisang akan keras.
- c. Kupas pisang rajanangka dari kulitnya kemudian sisihkan ke dalam ember.
- d. Siapkan kukusan yang berisi air dan panaskan dengan api sedang. Jika api yang digunakan besar, maka warna yang dihasilkan dari pisang juga berbeda.
- e. Setelah air dalam dandang mendidih, masukkan pisang satu per satu kedalam kukusan dan kukus selama 3 jam atau sampai pisang berubah warna dan memiliki tekstur yang pas. Jika kurang dari 3 jam akan mempengaruhi warna dan kualitas gethuk pisang.
- f. Sembari menunggu pisang dikukus, panggang daun pisang supaya mudah dibentuk dan tidak kaku.

- g. Setelah 3 jam atau dikira pisang sudah matang sesuai yang diinginkan, angkat pisang sedikit demi sedikit dan letakkan ke dalam baskom.
- h. Setelah diletakkan ke dalam baskom, maka langkah selanjutnya yakni memblender pisang dengan blender sambil dicampur dengan gula dan garam.
- i. Setelah selesai di blender, maka langkah selanjutnya yakni menimbang gethuk pisang agar sesuai dengan takaran.
- j. Setelah ditimbang tahap selanjutnya yakni tahap pengemasan atau *packing*. Gethuk pisang yang sudah ditimbang akan dibungkus dengan daun pisang dan diberi label.
- k. Gethuk pisang mekar sari siap untuk dipasarkan.

5. Biaya Produksi dan laba/ keuntungan

Estimasi hasil produksi gethuk pisang mekar sari dalam sekali produksi (2 hari sekali):

Tabel 4.5 Biaya Produksi Gethuk Pisang Mekar Sari

| No. | Keterangan | Jumlah |
|-----|--------------------------------|---------------|
| 1. | Pisang rajanangka 10 tangkep | Rp 200.000,00 |
| 2. | Gula 1kg | Rp 11.000,00 |
| 3. | LPG | Rp 17.000,00 |
| 4. | Daun pisang | Rp 50.000,00 |
| 5. | Label | Rp 10.000,00 |
| 6. | Upah 3 tenaga kerja @50.000,00 | Rp 150.000,00 |

| | | |
|--------------|-----------|---------------|
| 7. | Transport | Rp 20.000,00 |
| Total | | Rp 458.000,00 |

Dari tabel diatas bisa diketahui bahwa biaya produksi gethuk pisang dalam sekali produksi sebesar Rp 458.000,00 (*Empat Ratus Lima Puluh Delapan Ribu Rupiah*). Untuk mengetahui laba yang diperoleh maka kita harus mengetahui jumlah gethuk pisang yang diperoleh, sehingga laba:

Jumlah gethuk yang dihasilkan 200 pcs

Harga jual @5.000,00 sehingga penghasilan = 200 x Rp 5.000,00
= Rp 1.000.000,00

Laba yang diperoleh = Penghasilan – Biaya Produksi
= Rp 1.000.000,00 – Rp 458.000,00
= Rp 542.000,00

Sehingga keuntungan atau laba yang diperoleh setiap kali produksi (2 hari sekali) adalah Rp 542.000,00 (*Lima Ratus Empat Puluh Dua Ribu Rupiah*). Ketika kita ingin mengetahui penghasilan atau keuntungan yang diperoleh selama 1 bulan, berarti:

Laba 1 bulan = Keuntungan per produksi x jumlah produksi
= Rp 542.000,00 x 15
= Rp 8.130.000,00 (*Delapan Juta Seratus Tiga Puluh Ribu Rupiah*)

Namun, keuntungan tersebut bisa berubah sesuai dengan banyaknya permintaan, biaya produksi dan return penjualan. Ketika permintaan naik,

biaya produksi turun maka keuntungan yang dihasilkan juga akan naik. Namun, berbeda halnya ketika permintaan turun sedangkan biaya produksi naik karena harga bahan baku naik maka keuntungan yang diperoleh akan turun. Return penjualan juga mempengaruhi keuntungan dari gethuk pisang ini, ketika return penjualan banyak maka gethuk pisang yang tidak terjual juga banyak sehingga akan mengurangi tingkat keuntungan atau laba yang diperoleh begitu pula sebaliknya.

B. Paparan Data

Paparan data dalam penelitian ini bertujuan untuk menyajikan data-data dari informasi yang diperoleh terkait dengan permasalahan yang akan dibahas atau diungkap yang berkaitan dengan fokus penelitian agar tidak meluas ke permasalahan yang lain. Fokus penelitian yang ada dalam penulisan skripsi ini ada dua point, yaitu:

1. Paparan Tentang Strategi Pemasaran Gethuk Pisang Mekar Sari dalam Menghadapi Persaingan Usaha

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari menggunakan *marketing mix 7P* yaitu *product, price, promotion, place, people, physical evidence and process*. Untuk lebih jelasnya, maka dibawah ini telah peeneliti paparkan mengenai *marketing mix* yang dilakukan oleh Gethuk Pisang Mekar Sari, sebagai berikut:

a. Produk (*product*)

Gethuk pisang mekar sari merupakan suatu produk yang dibuat dari hasil pemikiran dan percobaan yang dilakukan oleh Ibu Mudawamah. Dengan bahan

dasar pisang rajanangka, diolah sedemikian rupa dengan bahan-bahan lainnya dan dengan proses yang panjang sehingga menghasilkan gethuk pisang yang enak dan memiliki nilai jual. Hasil wawancara mengenai produk Gethuk Pisang Mekar Sari yang dinyatakan oleh Ibu Mudawamah selaku pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari adalah:

“Untuk produk, Alhamdulillah produk sendiri, produksi sendiri dan hasil percobaan sendiri. Dulu pas awal produksi saya menggunakan bahan-bahan dan peralatan yang seadanya saja mbak. Kalau sekarang Alhamdulillah sudah bisa beli blender dan kukusan yang besar, jadi untuk mengukus itu bisa sekali kukus dan tidak bolak balik seperti dulu. Menghaluskan pisang rajanangka juga begitu mbak, setelah beli blender besar proses menghaluskan gethuk pisang menjadi lebih cepat. Karena ketika pisang yang dikukus sudah dingin, maka proses penghalusan juga susah karena daging pisang menjadi alot. Untuk bahan-bahannya saya menggunakan bahan alami semua, karena kalau ditambah dengan bahan-bahan tambahan seperti yang kimia itu, rasanya dan kualitas juga akan berbeda bahkan akan merugikan saya dan konsumen. saya pakai pisang ya asli pisang rajanangka gak tak campur sama pisang lain, pisange lakku milih sendiri mbak. 1 masakan itu saya beli 10 tangkep atau 20 lirang di Pasar Setono Bethek. Terus gulane ya gula asli, gak ada tambahan pemanis buatan atau bahan kimia.”¹

Berdasarkan pernyataan oleh Ibu Mudawamah diatas, bahwa produknya merupakan hasil percobaan sendiri melalui proses yang panjang. Beliau menggunakan bahan-bahan alami tanpa menambahkan bahan-bahan kimia didalamnya. Menurut beliau, menambahkan bahan kimia akan menghasilkan rasa dan kualitas yang berbeda serta mampu merugikan beliau dan konsumen lainnya.

¹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

Salah satu karyawan beliau yang bernama Mbak Ema Safitri menegaskan bahwasannya:

“Memang bahan-bahan yang digunakan itu belinya selalu mendadak mbak. semisal besok pagi masak, tadi sore belanja supaya bahan-bahan tetap baru”.²

Berikut merupakan beberapa pendapat dari kosnumen gethuk pisang mekar sari mengenai produk. Pendapat Mas Rudi Prayitno selaku konsumen Gethuk Pisang Mekar Sari mengenai produk:

“Saya baru 1 tahun langganan Gethuk Pisang Mekar Sari, menurut saya rasanya pas dan tidak kemanisan. Sebelumnya saya sering gonta-ganti gethuk pisang, namun ketika merasakan gethuk pisang mekar sari rasanya pas dan cocok dilidah saya”.³

Selain Mas Rudi Prayitno, Mbak Siti Zulaikha menegaskan bahwa:

“Saya sudah langganan kurang lebih 3 tahun mbak, gethuk pisang disini rasanya legit, enak dan nagih. Saya biasanya pesan untuk camilan, snack hajatan dan bahkan untuk kumpul-kumpul dengan keluarga”.⁴

Dari hasil wawancara diatas, dapat diuraikan bahwa kualitas produk harus diperhatikan oleh produsen, seperti bahan-bahan yang digunakan sebagai komposisi produk. Pemilihan bahan yang bagus merupakan salah satu cara untuk menjaga kualitas produk. Dengan pemilihan bahan yang bagus, maka produk yang dihasilkan akan bagus juga begitu pula sebaliknya. Selain bahan,

² Wawancara dengan Mbak Ema Safitri (karyawan Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 10 Januari 2021

³ Wawancara dengan Mas Rudi Prayitno (konsumen Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 10 Januari 2021

⁴ Wawancara dengan Mbak Siti Zulaikha (konsumen Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 10 Januari 2021

legalitas suatu produk juga diperlukan untuk memenuhi syarat usaha serta meningkatkan daya beli konsumen.

b. Harga (*price*)

Berdasarkan pengalaman beliau beberapa tahun yang lalu ketika mendaftarkan usahanya di Dinas Pendidikan untuk mengurus P-IRT, terdapat biaya tambahan diluar produk yang beliau keluarkan. Biaya ini digunakan untuk mengurus legalitas produknya agar dirasa aman, meyakinkan konsumen dan memenuhi syarat-syarat usaha.

Berikut hasil wawancara dengan Ibu Mudawamah, beliau menegaskan bahwa:

“Untuk mengurus ijin usaha atau P-IRT memang ada biaya tambahan diluar biaya produksi mbak. tapi tidak apa-apa, itu juga demi kelancaran dan keamanan usaha saya. Dengan mengurus izin usaha, berarti produk saya jelas aman dan sesuai dengan sertifikasi kesehatan di Dinas Kesehatan. Hal ini juga bisa menambah nilai jual produk mbak, karena produk yang memiliki ijin usaha dengan tidak itu nilai jual berbeda.”⁵

Setelah memberikan informasi terkait tambahan biaya untuk ijin usaha, Ibu Mudawamah memberikan penjelasan mengenai penentuan harga gethuk pisang mekar sari, yakni:

“Rego atau harga itu tergantung pada kualitas, kuantitas dan juga biaya produksinya mbak. Semakin bagus bahan maka kualitas yang dihasilkan juga bagus, dan kemungkinan harga yang dipatok juga semakin melambung tinggi. Hal ini juga sama, seperti halnya apabila biaya produksi yang dikeluarkan banyak, maka harga yang diberikan juga akan mahal guna untuk menutupi biaya produksi. Tapi untuk gethuk pisangku, 1 pcs harganya dari saya Rp 5.000,00 dan ketika tak titipkan ke toko-toko harga jualnya Rp 6.000,00. Harga Rp 5.000,00 menurutku juga tidak

⁵ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

mahal juga tidak murah, seimbang dengan kualitas produk yang saya berikan mbak. Semakin baik kualitas maka harga yang diberikan juga lumayan mahal. Kalau gethukku itu kualitas tak jamin mbak, bahan-bahan juga alami, ukuran juga besar jadi umum harga yang tak patok Rp 5.000,00. Tapi ada juga yang pengen cepet untung terus harganya dinaikkan iku juga ada. Tapi prinsipku keuntungan sedikit gapapa pokoknya usahaku lancar, barokah terus bisa nutupi biaya produksi mbak.”⁶

Hal ini juga dipertegas oleh konsumen gethuk pisang mekar sari, bahwasannya harga yang di patok tidak mahal dan juga tidak murah. Sebagaimana pendapat dari Mbak Kharisma Putri Noviana, bahwa:

“Harga 1 buah gethuk pisang Rp 5.000,00 tergolong terjangkau mbak. Sebanding dengan rasa yang diberikan. Rasanya enak, manisnya pas, tidak eneg pas dimakan. Pokoknya enak.”⁷

Ibu Mudawamah berpendapat bahwa bahan-bahan yang digunakan alami tidak membahayakan kesehatan konsumen. Serta ditegaskan bahwa, beliau tidak melulu mengingingkan keuntungan yang banyak dari usahanya. Beliau berperasangka bahwa rezeki setiap manusia sudah di atur oleh Allah SWT dan manusia berkewajiban untuk mensyukurinya.

“Menurut Ibu Mudawamah, “Untung banyak atau sedikit tetap disyukuri, rezeki setiap orang kan beda-beda, sudah ada yang mengatur jadi kita sebagai makhluk hanya mampu berusaha dan memberikan yang terbaik”.⁸

Mengenai harga, Ibu Saminah sebagai konsumen memberikan pendapat bahwa:

“Harga jual Gethuk Pisang Mekar Sari Rp 5.000 per buah termasuk harga yang terjangkau di kantong unuk semua kalangan kalau menurut saya.

⁶ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

⁷ Wawancara dengan Mbak Kharisma Putri Noviana (konsumen Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 10 Januari 2021

⁸ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

Sebanding dengan ukuran gethuk pisangnya mbak, kan gethuknya besar ukurannya, jadi wajar kalau harganya segitu”.⁹

Hal ini juga serupa dengan pendapat oleh pasangan suami istri yakni Bapak Romadhon dan Ibu Ulfa, bahwasannya:

“Harga yang diberikan sudah terjangkau, merakyat serta pas dikantong”.¹⁰

c. Promosi (*promotion*)

Adapun promosi yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari dalam memperkenalkan produk melalui beberapa cara, sebagaimana dijelaskan oleh Ibu Mudawamah yakni:

“Gethuk pisang mekar sari Alhamdulillah sudah dikenal banyak orang. Dari jaman dulu saya sudah melakukan promosi ke keluarga, teman, saudara, rekan kerja dan setiap orang yang saya temui ketika pengiriman gethuk pisang ke pelanggan dengan tujuan untuk memperkenalkan produkku kepada banyak orang. Selain melalui promosi langsung, saya juga menggunakan sosial media untuk mempromosikan gethuk pisangku ke banyak orang. Tapi maklum mbak, saya kan sudah tua jadi saya cuma menggunakan *whatsapp* sebagai alat untuk mempromosikan gethuk pisangku.”¹¹

Promosi yang dilakukan Ibu Mudawamah untuk memperkenalkan produknya melalui pemasaran langsung dengan memberikan tester kepada beberapa orang baru, selain itu beliau juga menawarkan melalui media sosial *whatsapp* ke teman-teman atau tetangga jauh beliau.

Kemudian Ibu Mudawamah menambahkan informasi terkait promosi produk yang beliau gunakan, yaitu:

⁹ Wawancara dengan Ibu Saminah (konsumen Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 10 Januari 2021

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Romadhon dan Ibu Ulfa (konsumen Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 10 Januari 2021

¹¹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

“Selain sosial media, saya juga sering mengikuti pameran UMKM dan event-event lainnya tingkat kecamatan atau tingkat Kota, guna untuk memperkenalkan dan mempromosikan gethuk pisangku. Beberapa waktu lalu saya juga diundang untuk mengikuti wawancara di televisi lokal dalam acara kewirausahaan. Dari situ produkku bisa dikenal oleh masyarakat luas.”¹²

Dari wawancara dengan Ibu Mudawamah, dapat diketahui bahwa dalam melakukan promosi beliau melakukan dengan metode langsung dan tidak langsung. Metode langsung dilakukan dengan menawarkan langsung kepada pembeli dengan cara memberikan tester atau dengan mengikuti *event* pameran produk lokal. Metode tidak langsung dilakukan dengan cara mempromosikan melalui media sosial seperti whataspp dan juga menghadiri acara wawancara dengan televisi lokal.

d. Tempat/ distribusi (*place*)

Hasil wawancara dengan Ibu Mudawamah mengenai tempat atau proses distribusi adalah:

“Masalah distribusi atau pengiriman barang, aku sendiri dan 1 karyawanku mbak trus biasanya anakku kalau tidak ya cucuku. Tapi masa pandemic ini karyawanku tak liburne, jadi yang kirim aku kalau tidak anakku kadang ya cucuku. Tujuanku mengantarkan sendiri ke pelanggan supaya pelanggan tidak jauh-jauh ambil produk ke rumahku dan dengan tak kirim sendiri aku bisa melihat keadaan di pasaran. Selain itu ketika ada yang mau ambil langsung gethuk pisang ke rumah, alamat rumahku ada di lebel gethuk pisang, selain itu di google maps juga ada. Meskipun rumahku agak terpencil karena cedak kebonan jadi kebanyakan orang kebablasan kalau nyari rumahku, tapi kalau tanya ke tetangga “yang produksi gethuk pisang gene Bu Mud niku pundi buk?” itu sudah tau semuanya mbak. Wong saya dari dulu tinggale juga disini. Alhamdulillah lagi, sekarang aku sudah buka toko di jalan raya Kediri-Tulungagung. Di

¹² Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

depan toko juga sudah tak beri banner lumayan besar, jadi kalau ada pelanggan nyari itu mudah. Alamat rumahku atau tempat produksi di Dusun Trate Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri, sedangkan alamat tokoku di jalan raya Kediri-Tulungagung tepatnya di Utara Gapura Trate Ngadiluwih Barat jalan.”¹³

e. Orang/ SDM (*people*)

Produsen gethuk pisang mekar sari memberikan penjelasan mengenai karyawan yang melakukan produksi di rumah produksinya:

“Karyawan yang kerja dengan aku itu tak kebanyakan dari tetangga sekitar sini, memang awalnya saya kepengen membantu perekonomian mereka sekaligus mereka bisa membantu biaya hidup keluarganya. Sebelum pandemic, karyawanku ada 3 orang semuanya cewek. Tapi anak dan cucu saya selalu membantu juga dalm proses produksi”.¹⁴

Setelah itu, beliau menegaskan lagi bahwasannya:

“Ketika aku menerima karyawan, ndak ada kriteria khusus yang tak jadikan syarat supaya bisa masuk kesini. Produksiku ya gak yang besar banget. Pokoknya tlaten dan mau belajar dengan sungguh, wes tak terima mbak. sale kebanyakan anak jaman sekarang kan maunya instan dang tlatenan, sedangkan untuk produksi gethuk psang iku harus benar-benar tlaten. Nimbangi satu-satu, mbungkus terus nempelne lebel, trus tahap akhir merapikan daun dengan cara digunting supaya enak dilihat”.¹⁵

Selain harus telaten dan mau belajar, beliau menambahkan bahwa kriteria karyawan yang direkrut beliau adalah:

“Yang namanya karyawan, seharusnya kan memiliki sopan santun geh mbak terus ramah juga karena kerjanya mungkin nanti berinteraksi dengan

¹³ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

konsumen. jadi menurutku sopan santun dan ramah juga diperlukan ketika menjadi karyawanku”.¹⁶

Dari penjelasan singkat beliau, dapat diketahui bahwasannya kriteria karyawan untuk menjadi pekerja di gethuk pisang mekar sari adalah yang benar-benar telaten dan memiliki keinginan belajar yang tinggi. Selain itu, *attitude* atau sikap sopan santun juga sangat diperlukan karena berhubungan dengan interaksi dengan konsumen.

f. Bukti fisik (*physical evidence*)

Hasil wawancara peneliti dengan produsen Gethuk Pisang Mekar Sari mengenai bukti fisik, yaitu:

“Bukti fisik itu seperti kenyataan usaha gitu ya mbak, kayak bangunan ya. Pertama untuk bangunan, rumah produksi berada di dapur rumah saya dan toko untuk jualan ada sendiri di depan sana mbak di pinggir jalan raya. Kedua, untuk parkirannya seadanya saja bisa untuk parker 1 mobil dan beberapa motor. Tapi yak arena tokonya dipinggir jalan raya kemungkinan untuk dilintasi motor ya banyak, intinya ada parkirannya tapi tidak luas”.¹⁷

Selain bangunan dan keadaan secara fisik yang dimiliki oleh Gethuk Pisang Mekar Sari, dijelaskan juga mengenai *packaging* (kemasan), yaitu”

“Untuk kemasan, saya menggunakan daun pisang karena memang umumnya memakai daun pisang dan dengan memakai daun pisang aroma khas dari gethuk pisang itu bisa keluar gitu mbak. Tapi dengan memakai daun pisang juga ada resikonya mbak, ada kalanya daun pisang harganya naik sehingga saya harus benar-benar berhati-hati dalam membungkus agar tidak membutuhkan daun pisang yang banyak”.¹⁸

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 2 September 2020

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 2 September 2020

Beliau juga menambahkan terkait kondisi kemasan/ daun pisang ketika sudah beberapa hari di toko:

“Untuk gethuk yang saya titipkan ke toko-toko itu setiap 3-4 hari sekali tak ganti gethuk baru, ya meskipun rasanya masih enak tapi kemasane/ daun pisange kan biasanya sudah layu trus kering jadi ga layak dijual. Untuk itu tak ganti dengan yang baru, supaya pelanggan iku gak kecewa dengan produkku (tetap bagus).”¹⁹

Beliau juga menambahkan bahwa pada kemasan beliau menambahkan label untuk memudahkan konsumen dalam mencarinya:

“Selain saya bungkus dengan daun pisang, saya juga menambahkan label untuk ditempelkan di gethuk pisang supaya menambahkan informasi kepada konsumen tentang alamat produksi, kontak saya, bahan-bahan yang saya gunakan. Jadi kalau ada konsumen yang ingin mampir ke toko bisa langsung dilihat di label gethuknya”.²⁰

Beliau menambahkan kembali terkait label yang digunakan pada produknya:

“Label yang saya gunakan itu saya print-kan dengan kertas halus dan printnya juga dengan print warna supaya konsumen tertarik untuk melihatnya. Sedangkan warna yang saya gunakan pada label yakni dominan warna kuning dan merah atau warna-warna mnecolok untuk memikat konsumen dalam membacanya.”²¹

Dari hasil wawancara dengan produsen Gethuk Pisang Mekar Sari, diketahui bahwa bangunan fisik yang dimiliki sangat sederhana. Memiliki area parker meskipun tidak luas tapi memberikan kesan nyaman dan aman kepada

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 2 September 2020

²⁰ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

²¹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

konsumen. selain itu packaging (kemasan) yang digunakan yakni dari daun pisang yang kemudian ditempelkan label.

g. Proses (*process*)

Hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan produsen Gethuk Pisang Mekar Sari mengenai proses produksi adalah:

“Sebenarnya cara pembuatan gethuk pisang itu mudah, awalnya ya persiapkan dulu bahan-bahan. Kemudian siapkan peralatan dan perlengkapan yang Alhamdulillah sudah lengkap mbak, jadi kalau ada permintaan banyak saya tidak bingung. Setelah itu kupas pisangnya, kemudian dikukus 3-4 jam pkok e sampai warnanya berubah dan dirasa sudah tanek (matang) kemudian diangkat sedikit demi sedikit terus diblender. Proses blender itu pas baru diangkat dari kukusan supaya tidak alot. Sembari diblender masukkan garam sejumput dan gula sedikit demi sedikit supaya tercampur merata. Setelah sudah halus, langkah selanjutnya ditimbang, kemudian dibungkus dengan daun pisang, lalu diberi label dan tahap akhir merapikan daun pisang dengan cara dipotong dengan gunting”.²²

Beliau juga menambahkan bahwa:

“Pada saat mengukus, apinya diusahakan menggunakan api sedang, jangan terlalu kecil dan jangan terlalu besar. Jika terlalu kecil maka proses perubahan warna akan memakan waktu yang lebih lama, sedangkan jika menggunakan api yang besar maka warna yang dihasilkan akan lebih pekat/ tua”.²³

Berdasarkan hasil wawancara dengan produsen Gethuk Pisang Mekar Sari, bahwasannya proses pembuatan gethuk pisang susah-susah gampang karena berhubungan dengan kualitas produk yang akan mengakibatkan keputusan pembelian dari konsumen. Semua harus dilakukan dengan hati-hati

²² Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 2 September 2020

²³ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 2 September 2020

supaya produk yang dihasilkan maksimal dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan.

2. Paparan Tentang Strategi Pemasaran Gethuk Pisang Mekar Sari dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Ditinjau dari Ekonomi Islam

Berikut merupakan hasil penelitian antara peneliti dengan Ibu Mudawamah mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari dalam menghadapi persaingan bisnis berdasarkan tauladan sifat Rasulullah SAW jujur atau shidiq:

a. Persaingan barang yang diperjualbelikan (produk)

Ibu Mudawamah selaku produsen Gethuk Pisang Mekar Sari memaparkan bahwa::

“Kita sebagai seseorang yang sedang bergelut dalam sebuah usaha, hendaknya selalu mengatakan jujur dalam setiap langkah. Misalnya, ketika kita ditanya oleh konsumen “mbak produk e piye, aman apa enggak, bahan-bahane piye ada bahan berbahaya apa enggak, ada campuran bahan kimia gak mbak?”. Pertanyaan semacam itu harus kita jawab dengan jujur dan penuh dengan keyakinan. Jika ada yang tanya ke saya semacam itu, ya saya jawab: kalau gethuk pisanku ini jelas semua bahan-bahane asli mbak. Bahan-bahan untuk produksi gethuk pisang yang milih dan yang beli aku sendiri. Jadi untuk kualitas insyaallah kualitas gethuk pisanku baik dan aman. Aku juga gak pake pemanis buatan, warna yang dihasilkan juga warna asli dari pisang rajanangka. Pisang rajanangkaku juga asli dan gak tak campuri pisang laine, karena pernah saya nyoba tak campuri pisang lain itu rasane beda jadi aku ga berani nyampur pisang rajanangka dengan pisang lain. Trus kita juga harus jujur tentang keadaan asli produk, misalnya mbak tadi gethuk e ada yang jatuh trus bentuk e agak penyo dan sebagainya.”²⁴

Dari hasil wawancara diatas, bahwasannya Ibu Mudawamah tidak menyembunyikan keadaan real suatu barang. Ibu Mudawamah selalu

²⁴ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

membiasakan bersikap jujur kepada siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Kata beliau *Jujur itu Mujur* mbak, jadi gausah takut salah ketika sampean melakukannya dengan kejujuran.

b. Persaingan harga

Menurut penelitian yang sudah peneliti lakukan melalui wawancara dengan Ibu Mudawamah, beliau mengatakan hal demikian mengenai persaingan harga:

“Penentuan harga suatu produk, menurut saya dipengaruhi oleh biaya produksi, tingkat keuntungan yang ingin dicapai serta harga dari bahan-bahan produksi itu sendiri. Harga mahal gapapa, yang penting kualitas yang diberikan juga setimpal. Kalau gethuk pisangku ini 1 pcs nya tak hargai 5000, memang dari ukurannya besar, kualitas baik dan pelanggan tidak komplek ya aku lanjut terus. Yang penting kita tidak boleh mematok harga dibawah standar, nanti bisa merugikan penjual lain. Disini kan kita sama-sama bekerja, jadi ambilnya harga ya yang biasa-biasa saja yang penting berkah.”²⁵

c. Promosi

Dalam mempromosikan suatu produk hendaknya dilakukan dengan sewajarnya saja tanpa melebih-lebihkan keadaan asli suatu produk. Ditakutkan ketika produk sampai ketangan konsumen dan tidak sesuai dengan aslinya, kepercayaan konsumen akan hilang dan berpindah kepada penjual lainnya.

Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Mudawamah sebagai pemilik gethuk pisang mekar sari, terkait promosi yakni:

“Promosi yang saya lakukan itu sederhana namun pasti. Awalnya gethuk pisangku itu takkasih ke keluarga, teman, dan masyarakat sekitar lingkungan dan mendapatkan respon yang baik. Setelah itu saya memberanikan diri untuk mempromosikan gethuk pisang itu dengan menitipkan gethuk pisang ke toko-toko di sekitar wilayah Ngadiluwih dan sekitarnya. Ketika saya

²⁵ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

menitipkan ke toko-toko, beberapa orang yang berada disitu biasanya saya kasih gethuk pisang sebagai tester sekaligus mempromosikan produk. Selain itu saya juga menawarkan ke teman-teman via Whatsapp. Selain itu saya juga mengikuti *event-event* di Kabupaten Kediri seperti pameran UMKM sebagai perwakilan produk di kecamatan. Meskipun saya tidak ikut, yang penting produk saya sudah sampai di ajang promosi tersebut. Sebenarnya promosi itu susah-susah sedikit mudah, yang penting kita telaten menawarkan ke konsumen insyaallah produk yang ditawarkan lama-kelamaan akan diminati oleh konsumen”.²⁶

d. Distribusi

Distribusi berarti menyalurkan barang dari tangan produsen ke tangan konsumen. Suksesnya proses distribusi ketika barang yang kita kirim telah sampai dengan selamat kepada pemesan. Hal yang tidak diperbolehkan ketika proses distribusi, yakni ketika pemesan sudah membayar sedemikian uang untuk membayar sebuah barang beserta biaya pengiriman, sedangkan barang yang dipesan tidak pernah sampai.

Menurut Ibu Mudawamah selaku pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari, beliau mengatakan demikian mengenai distribusi:

“Distribusi seharusnya dilakukan oleh orang yang amanah atau dapat dipercaya atau kita sendiri sebagai pemilik usaha ketika mampu mengantarkan pesanan ke konsumen ya gapapa kita antarkan, yang penting barang yang dipesan sampai ke tangan konsumen dengan tepat waktu dan utuh. Ketika disuatu perjalanan mengantarkan pesanan terdapat suatu kendala, kita harus berkata jujur ke konsumen tentang apa yang sebenarnya terjadi yang penting komunikasi dengan konsumen tidak boleh putus. selain dengan pemesanan, biasanya konsumen menginginkan untuk membeli produk langsung ketoko atau stand dari penjual produk tersebut. Untuk mempermudah konsumen dalam mencari alamat toko atau alamat produksi gethuk pisang, saya sudah mencantumkan alamat rumah saya di label gethuk pisang. Selain di label gethuk pisang, alamat rumah saya juga sudah saya

²⁶ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

bagikan di google map. Tinggal nyari gethuk pisang mekar sari, nanti sudah keluar sendiri alamat saya. Tapi, biasanya google maps suka memblocokkan atau menyesatkan ya mbak, nanti kalau sudah berada di Desa saya tinggal bilang ke orang sekitar gini “alamat rumah Bu Mud garwone Pak Jarwo engkang gadah produksi gethuk pisang niku pundi geh?” insya allah sudah pada kenal mbak. Yag penting inti dari distribsi itu komunikasi atau koordinasi dengan konsumen yang memesan, supaya tidak terjadi kesalah pahaman dan miss komunikasi”.²⁷

Menurut Ibu Mudawamah, distribusi atau pengiriman pesanan ke konsumen sebaiknya dilakukan oleh orang yang amanah atau dapat dipercaya atau bila memungkinkan pengiriman dilakukan oleh pemilik sendiri untuk menjaga dan mengantisipasi adanya kecurangan atau penipuan. Misal hal-hal yang tidak diinginkan dalam distribusi yakni, barang yang dipesan dibawa kabur oleh karyawan yang mengantarkan/ penipuan oleh karyawan dan sebagainya. Untuk tetap menjaga kualitas produk, alangkah baiknya tetap konsumen sendiri yang datang langsung ke toko untuk membawa atau membeli produk yang diinginkan.

e. Orang/ SDM

Orang/ karyawan merupakan hal terpenting dalam suatu usaha/ bisnis karena sebagai penggerak dan sebagai pelaku utama. Menurut produsen Gethuk Pisang Mekar Sari, sebagai seorang karyawan hendaknya memiliki *attitude* yang baik, loyal dan selalu berkata jujur ketika ditanya.

Hasil wawancara dengan produsen Gethuk Pisang Mekar Sari adalah:

“Karyawan kalau menurut saya yang harus diperhatikan adalah perkataannya. Perkataan yang dikeluarkan harus sopan, lembut dan jujur

²⁷ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

yang terpenting. Karena berhubungan langsung dengan konsumen, maka karyawan harus ditata mental agar tidak mengecewakan konsumen”²⁸.

Beliau juga menegaskan bahwa:

“Seperti yang saya jelaskan tadi mbak, pokoknya usahanya itu harus jujur. Ketika konsumen menanyakan keadaan produk, karyawan sebagai pemberi informasi juga harus mengatakan apa adanya, tidak boleh berbohong dengan melebih-lebihkan atau malah mengurangi”²⁹.

Dari hasil wawancara diatas, dapat dipaparkan bahwa karyawan diharapkan memiliki *attitude* yang baik, bersikap ramah dan sopan serta memberikan penjelasan terkait produk dengan apa adanya tanpa mengurangi dan melebih-lebihkan.

Hal ini juga dilakukan oleh Mbak Ema selaku salah satu karyawan di Gethuk Pisang Mekar Sari:

“Saya selaku karyawan, ketika memberikan informasi kepada pembeli ya jujur mbak. Apa yang saya tutup-tutupi, wong semuanya baik-baik saja. Maksudnya dari bahan ya baik, pengolahan ya saya ikut ngolah, kirim ke pelanggan ya ibuk sendiri, jadi tisak ada alasan saya untuk berbohong”³⁰.

f. Bukti fisik

Hasil wawancara dengan produsen Gethuk Pisang Mekar Sari mengenai sarana prasarana dan kemasan yakni sebagai berikut:

“Saya punya rumah untuk produksi gethuk pisang ya seperti itu, sederhana yang penting tidak kepanasan dan kehujanan. Tokoku yang baru tak buka juga sederhana, tapi tak usahakan selalu bersih supaya enak dilihat konsumen/pelanggan. Saya ndak neko-neko nyari tempat yang bagus dan mewah. Toh tempat yang mewah pasti sewanya mahal, trus nanti kalau aku

²⁸ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

²⁹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

³⁰ Wawancara dengan Mbak Ema Safitri (karyawan Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 10 Januari 2021

ndak bisa bayar gimana? Kan rugi sendiri ya mbak. Seperti yang sampean lihat sekarang, pokoknya tempatnya bersih dan jualanku tak tata dengan rapi, wes ngunu tok mbak”.³¹

Selain menjelaskan mengenai keadaan fisik rumah produksi dan tokonya, beliau juga menjelaskan mengenai kemasan/ *packaging* dari gethuk pisanginya:

“Gethuk pisang itu umumnya memakai daun pisang sebagai pembungkus. Memang dengan memakai daun pisang aroma khas dari gethuk pisang itu bisa keluar dan harum gitulo mbak. jadi setelah diblender, gethuknya ditimbang dan langsung di bungkus dengan daun pisang saat masih hangat supaya mudah dibentuk. Ketika dibungkus kan ditekan-tekan sampai berbentuk bulatan gitu ya mbak, nanti kalau bungkusnya dingin ya susah dibentuk. Setelah dibungkus, nanti ditemplei dengan label Gethuk Pisang Mekar Sari. Sebelum proses pengemasan itu kan ada proses menimbang gethuknya ya mbak, nah tujuannya supaya satu gethuk dengan lainnya itu sama takarannya, ndak ada yang terlalu besar dan ndak ada yang terlalu kecil, semuanya sama rata”.³²

Dari hasil wawancara dengan Ibu Mudawamah selaku produsen Gethuk Pisang Mekar Sari, dapat diketahui bahwa bangunan fisik yang dimiliki oleh produsen memiliki bentuk yang sederhana yang penting nyaman. Dari segi kemasan juga dilakukan dengan baik, pada proses menimbang gethuk juga dilakukan dengan adil antara 1 gethuk dengan gethuk lainnya supaya tidak mengecewakan konsumen.

g. Proses

Dari hasil wawancara dengan produsen, dapat diketahui bahwa proses yang dilakukan oleh Gethuk Pisang Mekar Sari sangatlah terbuka (transparan) untuk umum. Dengan pengertian bahwa semua orang yang ingin melihat bagaimana

³¹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

³² Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 02 September 2020

proses pengolahan pisang menjadi gethuk pisang diperbolehkan. Seperti halnya dijelaskan oleh Ibu Mudawamah bahwa:

“Siapa saja dan kapan saja kalau ada orang yang ingin melihat proses produksi saya persilahkan mbak, pokoknya pas saya produksi. Banyak anak-anak sekolah yang kesini karena ada tugas dari sekolah, SMP dan SMA, kalau kuliah sepertinya baru sampean mbak”.³³

Selain itu, beliau juga menjelaskan terkait proses produksi:

“Saya ini kalau ada yang minta diajari membuat gethuk pisang saya malah senang, menularkan ilmu biar berguna. Kalau gethuk pisang, pisang yang sering digunakan adalah pisang rajanangka karena tekstur dan warna yang dihasilkan bagus. Pisangnya dikukus sampai 3-4 jam, konsidional yang penting warnanya sudah berubah berarti sudah matang. Kemudian diblender sedikit demi sedikit, trus ditimbang dan dibungkus. Daun yang digunakan untuk pembungkus harus dilayukan dulu ya mbak, bisa dijemur atau dipanggang di api. Kalau dijemur warnanya pucet, dulu saya pernah gitu tapi kalau dipanggang atau dislomotne geni, warna yang dihasilkan bagus”.³⁴

3. Paparan Tentang Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat dalam Pemasaran Gethuk Pisang Mekar Sari

Suatu jenis usaha yang mampu bertahan dalam menghadapi segala bentuk persaingan di pasaran, berarti merekalah yang mampu memenangkan persaingan kompetitif tersebut. Mereka adalah segala jenis usaha yang mampu membaca peluang pasar dengan memenuhinya dan memproduksi apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan pelanggan atau konsumen. Umumnya suatu usaha dalam memperjuangkan posisinya dipasaran pasti banyak yang mengalami kendala-kendala didalamnya, namun ada juga suatu usaha yang tetap eksis tanpa

³³ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

³⁴ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 02 September 2020

mengalami kendala yang berarti dengan artian kendala yang dialami dapat diantisipasi dengan cepat.

Kendala dikenal dengan rintangan, hambatan atau segala sesuatu yang menjadikan usahanya tidak berjalan dengan lancar. Hal yang wajar ketika suatu usaha menemukan kendala atau masalah didalamnya, dengan ini menjadikan suatu usaha akan lebih kuat dalam menghadapi persaingan di pasaran. Dengan menganalisis faktor penghambat, akan mempermudah suatu usaha dalam mencari solusi atau jalan keluar dari masalah masalah yang dihadapinya.

a. Faktor Pendorong

Adapun faktor pendorong dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari adalah:

- 1) Produk gethuk pisang merupakan makanan tradisional khas Kediri yang memiliki banyak peminat baik oleh warga lokal maupun non-lokal

Gethuk pisang mekar sari sudah didirikan sejak tahun 2002, maka pelanggan setia gethuk pisang mekar sari sudah tergolong sangat banyak yang tersebar diberbagai daerah. Dikatakan oleh Ibu Mudawamah, bahwa:

“Gethuk pisanku ini selalu dicari pelanggan saat mau mudik ke kampung halaman atau saat berlibur mbak. Warga lokal atau warga Kediri banyak yang tahu, juga tidak jarang ada orang luar Kediri yang mampir membeli oleh-oleh untuk keluarganya. Bahkan saat liburan tiba, atau hari raya idul fitri/ idul adha aku bisa sekali masak itu 800 pcs untuk pesenan pelanggan saja. Jadi, insya allah gethuk pisanku itu sudah dikenal oleh banyak.”³⁵

³⁵ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

Dari hasil paparan yang dikemukakan oleh Ibu Mudawamah, bahwasannya gethuk pisang mekar sari memang disukai dan sudah dikenal oleh masyarakat luas karena memang awal produksi di tahun 2002, sehingga sudah berjalan 18 tahun lamanya. Banyak sekali pelanggan yang mampir untuk membeli gethuk pisang ini, bahkan terjadi lonjakan permintaan di hari-hari tertentu seperti di hari *wekkend*, hari libur nasional, hari raya idul adha dan fitri, tahun baru dan lain-lain.

2. Memiliki kualitas yang baik

Kualitas merupakan *point plus* bagi suatu produk, jika kualitas yang dihasilkan baik maka kepuasan pelanggan juga akan baik begitu pula sebaliknya. Kualitas produk seharusnya tetap dijaga bahkan kalau perlu ditingkatkan atau dikembangkan tanpa dengan mengurangi komposisi serta kualitas bahan baku. Menurut Ibu Mudawamah:

“Bahan baku kalau bisa tetap, jangan dicampuri bahan lain dan juga takaran jangan sampai dikurangi. Karena sekali konsumen merasakan perbedaan dengan produk yang kita hasilkan, akan menyebabkan kepercayaan juga semakin berkurang bahkan akan berpindah langganan.”³⁶

Beliau juga menambahkan:

“Dulu saya pernah mencoba, pisang yang saya gunakan bukan hanya pisang rajanangka tapi saya campuri dengan pisang lainnya. Hasilnya sangat tidak memuaskan mbak. teksturnya keras, warnanya pucat dan rasanya tidak karuan. Jadi untuk gethuk pisang ini tidak saya campuri dengan pisang lainnya karena untuk menjaga kualitas dan rasa.”³⁷

³⁶ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

³⁷ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

Dari hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa untuk menjaga kualitas produk harus dilakukan dengan konstan dan konsisten, mengingat kualitas produk merupakan hal yang penting. Ketika kualitas produk yang diberikan berbeda, maka konsumen akan lebih memilih produk yang memberikan kualitas baik dan meninggalkan produk yang memberikan kualitas yang buruk atau kurang baik.

3. Bebas dari zat-zat berbahaya

Ibu Mudawamah menegaskan dalam sesi tanya jawab, bahwa:

“Karena bahan-bahan yang saya gunakan merupakan bahan-bahan yang kualitasnya bagus dan saya juga tidak pernah memakai zat-zat kimia didalamnya. Jadi produk saya aman, ditambah lagi dengan adanya P-IRT yang sudah membuktikan bahwa produk saya aman bagi kesehatan.”³⁸

4. Harga yang terjangkau

Penetapan harga menjadi sangat penting dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai faktor produksi, mengingat harga merupakan penyebab laku atau tidaknya suatu produk. Harga yang mahal seharusnya membawa kualitas dan mutu yang tinggi, namun belum tentu harga yang murah membawa kualitas yang buruk. Maka semuanya diperlukan pertimbangan yang matang dalam penentuan harga.

Gethuk pisang mekar sari per buah dipatok dengan harga Rp 5.000.- dengan ukuran yang besar. Menurut Ibu Mudawamah penentuan harga sebesar Rp 5.000,- tersebut sudah dipertimbangkan secara matang, beliau juga menambahkan bahwa:

³⁸ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

“Penentuan harga suatu produk tidak mungkin dipatok dengan harga X tanpa dilakukan berbagai pertimbangan mbak. Karena menurut saya, hal-hal yang mempengaruhi harga produk itu dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti: biaya produksinya berapa, harga bahan bakunya berapa, terus kualitas dan kuantitas produknya bagaimana. Maka hal-hal tersebut perlu dipertimbangkan sebelum menentukan harga suatu produk. Gethuk pisangku saya hargai per pcs-nya seharga Rp 5.000,- dari harga tersebut sudah menutupi biaya produksi dan biaya-biaya lainnya dan ketika ada sisa berarti itu keuntunganku. Saya tidak mengambil keuntungan banyak mbak, pokoknya usahaku berjalan lancar aku sudah senang. Masalah keuntungan ya iku bonus gitu aja, takut nanti kalau keuntungane sedikit aku ngeluh gitu lo mba, malah jadine ndak barokah.”³⁹

b. Faktor Penghambat

Adapun faktor pendorong dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari adalah:

1. Kurangnya promosi

Meskipun produk sudah dikenal oleh banyak konsumen, namun untuk menambah jumlah penjualan diperlukan promosi yang giat baik promosi langsung maupun promosi tidak langsung. Sedangkan untuk promosi gethuk pisang mekar sari guna meningkatkan penjualan dirasa sangat kurang.

Ibu Mudawamah mengatakan sendiri bahwa:

“Untuk promosi saya hanya melakukan sebisanya. Ya memang saya sudah tidak muda lagi, jadi untuk media-media sosial saya juga kurang paham.”⁴⁰

³⁹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

2. Kurangnya inovasi terhadap produk

Inovasi merupakan upaya yang dilakukan oleh pengusaha untuk menarik daya beli konsumen. Semakin unik produk yang diberikan, maka daya beli konsumen semakin tinggi. Gethuk pisang mekar sari sama halnya dengan gethuk pisang pada umumnya, yang memiliki rasa sama halnya dengan gethuk pisang lainnya. Namun, Ibu Mudawamah memberikan tambahan terhadap produknya, bahwa:

“Gethuk pisangku memang sama halnya dengan gethuk pisang pada umumnya. Tapi saya berusaha tetap mempertahankan dan menjaga kualitas dari bahan baku sebagai komposisi gethuk pisang.”⁴¹

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Mudawamah, bahwa memang gethuk pisang mekar sari merupakan gethuk pisang yang dibuat berdasarkan umumnya gethuk pisang di pasaran, beliau tidak memberikan sentuhan variasi apapun terhadap produk. Namun, disamping itu beliau tetap menjaga kualitas produk dengan memberikan bahan-bahan dan komposisi yang pas dan alami.

C. Analisis Data

Gethuk pisang mekar sari merupakan produksi rumah tangga yang dikembangkan menjadi sebuah usaha yang memproduksi makanan khas berbahan dasar pisang yang disebut dengan gethuk pisang. Era modern seperti sekarang ini, selain gethuk pisang terdapat banyak sekali varian makanan dengan pisang sebagai bahan dasarnya. Jika dicermati, makanan kekinian ini menawarkan bentuk yang bermacam, topping banyak dan kemasan yang disuguhkan juga menarik

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Mudawamah (pemilik Gethuk Pisang Mekar Sari), tanggal 30 Juli 2020

sehingga meningkatkan ketertarikan dan daya beli dari masyarakat. Hal yang wajar seperti itu menyebabkan persaingan antar usaha.

Gethuk pisang mekar sari merupakan produksi gethuk pisang yang secara tidak sengaja melakukan strategi pemasaran yang baik untuk menghadapi persaingan yang kompetitif seperti sekarang ini. Dalam ilmu ekonomi, diperlukan strategi pemasaran yang cepat dan tepat agar mampu menghadapi persaingan dan mempertahankan posisi usahanya di pasaran. Selain untuk menghadapi persaingan yang semakin kompetitif, strategi pemasaran juga digunakan untuk menarik minat konsumen agar membeli produk yang ditawarkan.

1. Analisis Strategi Pemasaran Gethuk Pisang Mekar Sari dalam Menghadapi Persaingan Usaha

a. Strategi Produk

Dari paparan data diatas dapat diketahui bahwa dalam menjalankan strategi pemasaran untuk menghadapi persaingan yang kompetitif, gethuk pisang mekar sari melakukan beberapa langkah untuk mempertahankan produknya dipasaran. Diantara langkah-langkah yang dilakukan Ibu Mudawamah yakni selalu memperhatikan kualitas produknya. untuk menjaga kualitas produknya, beliau selalu memperhatikan bahan-bahan dan komposisi yang digunakan untuk membuat gethuk pisang. Beliau selalu membeli pisang yang *fresh* setiap kali produksi, beliau tidak pernah menambahkan bahan pengawet didalamnya dan beliau tidak pernah mempersingkat waktu produksi untuk mempercepat proses produksi. Beliau menegaskan ketika gethuk pisang dibuat dengan terburu-buru,

maka hasil yang akan didapatkan akan tidak baik, sehingga proses produksi harus dilakukan sesuai dengan waktu semestinya.

Selain itu, beliau juga mengganti gethuk pisang secara berkala di toko-toko tempat dititipkannya gethuk pisang. Dalam kurun waktu 3-4 hari, gethuk pisang akan berubah baik bentuk, rasa dan kemasan. Ketika bentuk dari gethuk pisang berubah, misalkan jamur maka rasa yang dihasilkan juga akan berbeda menjadi tidak layak dikonsumsi. Hal itu juga terjadi pada kemasan gethuk pisang, ketika dalam waktu 3-4 hari maka daun pisang sebagai pembungkus gethuk pisang akan layu dan berubah warna sehingga tidak layak untuk dijual. Dari fenomena tersebut, dengan senang hati Ibu Mudawamah selalu menggantinya dengan yang baru supaya enak dilihat dan layak untuk dijual kembali.

Untuk menarik minat konsumen, Ibu Mudawamah juga mengurus izin usaha berupa P-IRT yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan Kabupaten Kediri. Selain untuk menarik minat konsumen, hal ini juga dilakukan untuk menambah keyakinan konsumen bahwa produk yang ditawarkan benar-benar produk yang aman, tidak membahayakan kesehatan dan tidak mengandung bahan pengawet.

Dengan melakukan strategi pemasaran tersebut, maka diharapkan konsumen akan selalu puas dengan produk yang diberikan. Ketika konsumen puas, mereka akan memberikan feedback kepada pemilik berupa membeli kembali produk yang ditawarkan. Dengan demikian, produk dapat mempertahankan posisinya di pasaran yang semakin kompetitif ini.

b. Strategi Harga

Dari paparan data diatas, dapat diketahui bahwa untuk mendapatkan P-IRT yang dikeluarkan oleh Dinkes dikenakan biaya tambahan diluar biala produksi gethuk pisang. Meskipun Ibu Mudawamah mengeluarkan biaya tambahan, namun imbal balik yang diterima oleh Ibu Mudawamah jauh lebih banyak dan lebih memberikan manfaat. Dijelaskan diatas bahwa dengan mengurus P-IRT maka produk sudah melalui tahadap sertifikasi kesehatan oleh Dinas Kesehatan terkait, sehingga konsumen akan merasa aman ketika akan membeli produk tersebut.

Dalam penetapan harga, gethuk pisang mekar sari menyesuaikan dan memperhatikan kualitas dan kuantitas barang yang dijual. Selain itu, beliau juga memperhatikan tingkat biaya produksi yang dikeluarkan untuk memproduksi gethuk pisang. Konsekuensi ketika menetapkan harga telalu murah, kemungkinan tertutupnya biaya produksi akan kecil dan keuntungan yang didapat juga tidak seberapa. Berbeda dengan penetapan harga yang lebih mahal, maka biaya produksi akan tertutupi dan keuntungan yang didapatkan bisa berlipat. Namun konsekuensi yang dihadapi yakni produk tidak akan terjual karena mahalnya harga yang ditetapkan. Sehingga untuk penetapan harga suatu produk diperlukan perhitungan dan pertimbangan yang matang.

Harga yang ditetapkan untuk 1 buah gethuk pisang mekar sari ukuran besar adalah Rp 5.000,00. Namun, ketika gethuk pisang sudah jatuh ke tangan penjual lain, maka harga yang diberikan berbeda yakni sebesar Rp 6.000,00 dimana Rp 1.000,00 merupakan keuntungan yang diterima oleh setiap penjual tangan kedua. Penetapan harga yang terjangkau akan menarik minat konsumen untuk mencoba

membeli, selain itu tujuan dari penetapan harga yang murah yakni untuk memasarkan gethuk pisang ke berbagai lapisan masyarakat.

c. Strategi Promosi

Berdasarkan paparan data diatas strategi promosi yang dilakukan oleh Ibu Mudawamah menggunakan metode langsung dan tidak langsung. Metode langsung dilakukan dengan mempromosikan gethuk pisang dari omongan ke omongan yang dilakukan oleh Ibu Mudawamah ke konsumen (*personal selling*) dan antar konsumen. Ketika menitipkan gethuk pisang ke toko-toko, beliau kadang-kadang memberikan tester gethuk pisang kepada pengunjung sebagai ajang mempromosikan produknya. Selain dengan memberikan tester, Ibu Mudawamah juga mencari langsung calon toko dengan cara menawarkan langsung kepada pemilik toko untuk dititipi gethuk pisangnya. Dengan metode tidak langsung yakni melalui perantara media sosial, seperti whatsapp. Beliau selalu membagikan postingan produknya kepada teman dekat atau bahkan kerabat jauhnya.

Selain menggunakan media sosial dan tatap muka, promosi dilakukan dengan mengikuti even-even UMKM di kecamatan atau di Kabupaten serta meghadiri undangan sebagai narasumber di televisi lokal. Dalam acara televisi lokal, Ibu Mudawamah dimintai informasi mengenai produknya, dari sejarah, proses produksi, strategi pemasaran, estimasi keuntungan serta faktor pendorong dan penghambat. Sebagai pengusaha yang transparan, beliau selalu memnerikan informasi yang aktrat dan sesuai dengan kejadian yang dialami oleh beliau tanpa menutupinya. Meskipun beliau memiliki keterbatasan dalam menggunakan media

sosial, namun dengan mengikuti *event-event* pameran UMKM dan menghadiri acara di televisi lokal diharapkan mampu meningkatkan tingkat penjualan dari gethuk pisang mekar sari.

d. Strategi Tempat/ distribusi

Berdasarkan paparan data diatas terkait dengan strategi tempat dapat diuraikan bahwa untuk tempat berada di Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. Terdapat dua tempat untuk melakukan proses produksi dan pemasaran produk, yakni dirumah Ibu Mudawamah sendiri sebagai rumah produksi dan di toko pusat oleh-oleh khas Kediri milik beliau yang berada di Jalan Raya Ngadiluwih atau di sebelah utara gapura Desa Wonorejo. Rumah produksi dilakukan di rumah beliau dengan alasan agar mempermudah proses produksi dan jika dilakukan di tempat lain maka akan menyulitkan beliau untuk transisi dari rumah ke tempat produksi mengingat beliau sudah berumur. Toko oleh-oleh Ibu Mudawamah berada di pinggir Jalan Raya Ngadiluwih dengan alasan lokasi yang strategis karena berada di pinggir jalan raya utama Tulungagung-Kediri sehingga peluang untuk pengendara Mampir Ke Toko Beliau Sangat Banyak. Selain itu, dengan lokasi toko berada di pinggir jalur utama akan mempermudah konsumen apabila mereka menginginkan untuk datang langsung ke toko.

e. Strategi Orang/ SDM

Berdasarkan hasil wawancara dan paparan data yang sudah dijelaskan diatas, dapat diuraikan bahwa untuk merekrut karyawan di Gethuk Pisang Mekar Sari bukanlah hal yang sulit didapatkan. Karena kriteria yang diberikan bukan kriteria yang susah dan kemungkinan sudah dimiliki oleh sebagian orang. Kriteria

yang dimaksud untuk menjadi karyawan di Gethuk Pisang Mekar Sari adalah memiliki *attitude* atau sikap yang baik, ramah dan sopan serta memiliki kejujuran yang tinggi. Karena sebagai informan dan berhubungan langsung dengan konsumen, diharapkan karyawan mampu memberikan segala informasi yang dibutuhkan dengan jujur tanpa mengurangi dan melebih-lebihkan.

Dapat diketahui juga, bahwasannya karyawan yang bekerja di Gethuk Pisang Mekar Sari merupakan tetangga dari Ibu Mudawamah. Tujuan utama beliau mengambil karyawan dari tetangganya yakni untuk menyerap tenaga kerja sekita agar tidak terjadi pengangguran yang berlanjutan. Selain itu, beliau juga ingin membantu perekonomian mereka dengan memberikan pendapatan sesuai dengan tingkat pekerjaan yang dilakukan. Namun di masa pandemi COVID-19 seluruh karyawan diberhentikan sementara, karena hasil penjualan Gethuk Pisang Mekar Sari belum stabil bahkan cenderung turun signifikan.

f. Strategi Bukti fisik

Bukti fisik yang dimiliki oleh Gethuk Pisang Mekar Sari berdasarkan paparan data diatas adalah rumah produksi dan toko yang sederhana. Beliau menegaskan bahwa meskipun bangunan fisik yang dimiliki beliau sangat sederhana, namun beliau tetap memperhatikan kenyamanan pengunjung/konsumen. Beliau selalu menjaga kebersihan, menata produk-produk dengan apik dan rapi serta beliau selalu mengecek produk-produknya supaya tidak kelewatan tanggal kadaluarsanya.

Selain bangunan fisik, dari segi *packaging* (kemasan) juga dibuat sedemikian rupa supaya menarik minat pembeli. Kemasan gethuk pisang pada

umumnya adalah daun pisang, namun untuk menambah daya tarik konsumen produsen memberikan merk dan label pada kemasan. Merk yang diberikan yakni “Mekar Sari” dengan pemberian label dengan ditempelkan menggunakan solatip di bungkus luar gethuk pisang. Yang menjadi daya tarik adalah dari segi warna, beliau menggunakan warna kuning dan merah pada labelnya untuk memudahkan konsumen dalam membaca dan memberikan kesan menarik terhadap label. Berbeda dengan label gethuk pisang lainnya yang biasanya diprint di kertas biasa, label pada Gethuk Pisang Mekar Sari menggunakan print warna yang bagus sehingga enak untuk dilihat.

g. Strategi Proses

Ibu Mudawamah selaku produsen Gethuk Pisang Mekar Sari selalu memperhatikan *step by step* dari proses produksi. Proses produksi diawali dengan pemilihan bahan yang baik dan alami, kemudian baru dilanjutkan dengan proses produksi. Proses produksi biasanya dilakukan oleh beliau dan beberapa karyawannya, namun masa pandemi seperti sekarang ini beliau melakukan proses produksi dibantu dengan anak dan cucunya.

Strategi proses yang dilakukan produsen terhadap gethuk pisang mekar sari adalah dengan memperhatikan proses produksi untuk menghasilkan kualitas yang baik. Contoh saja ketika proses pengukusan pisang, jika dikukus dengan api kecil maka proses perubahan warna pada pisang akan memakan waktu yang lebih lama. Namun jika menggunakan api yang besar maka tingkat kematangan akan bertambah dan warna yang dihasilkan juga akan tua/ pekat sehingga tidak menarik untuk dilihat.

2. Analisis Tentang Strategi Pemasaran Gethuk Pisang Mekar Sari Dalam Menghadapi Persaingan Usaha ditinjau dari Ekonomi Islam

Berdasarkan paparan data diatas yang dihasilkan melalui wawancara dengan produsen Gethuk Pisang Mekar Sari dapat diketahui bahwa dari segala sisi sudah menerapkan prinsip islam. Informan memiliki sifat keterbukaan dan transparan kepada orang-orang yang menginginkan informasi terkait produknya, sehingga pencari informasi bisa terjun langsung lapangan tanpa ada yang disembunyikan oleh beliau. Prinsip ekonomi islam yang dipakai dalam penelitian ini yaitu sifat Shidiq (benar/jujur).

a. Produk

Strategi produk pada gethuk pisang mekar sari yakni menggunakan bahan-bahan alami, tidak mencampuri dengan zat-zat berbahaya sebagaimana yang dilarang oleh Allah SWT., serta mencantumkan izin usaha pada label produk untuk meyakinkan konsumen bahwa sudah ada izin usaha terkait.

b. Harga

Penetapan harga yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari merupakan penetapan yang wajar tanpa merugikan pesaing lainnya. Per-buah dihargai Rp 5.000,00 dengan pertimbangan biaya-biaya produksi yang dikeluarkan. Seperti yang dijelaskan pada paparan data diatas, bahwasannya memberikan harga yang lebih termasuk riba didalamnya.

c. Promosi

Promosi yang dilakukan oleh Gethuk Pisang Mekar Sari menggunakan promosi *personal selling* (penjualan tatap muka) dan *interactive online*

marketing (menggunakan media online). Promosi yang dilakukan Mekar Sari melalui *interactive online marketing* menggunakan media whatsapp dengan cara mengirimkannya kepada teman dan sanak saudara. Selain itu beliau juga pernah diminta menjadi narasumber di televisi lokal untuk tanya jawab terkait usaha. Promosi yang dilakukannya dengan cara memaparkan keadaan asli suatu produk, tidak melebih-lebihkan dan tidak menguranginya, sesungguhnya Allah SWT. Tidak menyukai yang berlebihan.

d. Tempat

Tempat produksi yang digunakan oleh Gethuk Pisang Mekar Sari beralamatkan di dusun tegalrejo desa wonorejo kecamatan ngadiluwih kabupaten Kediri. Sedangkan tempat penjualan atau toko untuk memasarkan produk, beralamatkan di tepi jalan raya arah Kediri-Tulungagung, dimana lokasi ini sangat strategis karena merupakan jalur utama yang dilalui oleh khalayak umum.

e. Orang/SDM

Karyawan yang direkrut oleh Gethuk Pisang Mekar Sari adalah mereka yang benar mau belajar, telaten, memiliki *attitude* yang baik dan mempunyai sifat kejujuran yang tinggi. Produsen menjelaskan bahwa karyawan merupakan pelaku penting dalam sebuah usaha, dimana mereka harus melakukan proses produksi sekaligus harus melayani konsumen yang datang. Oleh karena itu, karyawan di Gethuk Pisang Mekar Sari adalah karyawan yang ber-*attitude* dan memiliki kejujuran yang tinggi.

f. Bukti fisik

Fasilitas fisik yang dimiliki oleh Gethuk Pisang Mekar Sari berupa bangunan fisik rumah produksi dan toko penjualan. Rumah produksi dan toko penjualan memiliki bentuk yang sederhana, namun tetap memperhatikan kenyamanan dari konsumen. Produsen selalu menjaga kebersihan toko dan rumah produksinya, selain itu beliau juga menata dengan rapi produk-produk yang dijualnya. Menurut beliau lokasi strategis, bangunan yang sederhana serta menciptakan nyaman merupakan point plus dalam memasarkan produk. Selain itu, Allah SWT. Juga tidak membutuhkan segala sesuatu yang berlebihan, karena yang demikian adalah perbuatan setan.

Selain bangunan fisik, kemasan yang diberikan oleh gethuk pisang mekar sari adalah kemasan yang wajar dengan bahan utama daun pisang. Pada kemasan dilengkapi pula dengan pemberian label guna untuk memudahkan konsumen ketika mencarinya. Label gethuk pisang mekar sari dibuat dengan warna yang mencolok yakni dominan warna merah dan kuning untuk menarik minat dari konsumen.

g. Proses

Berdasarkan hasil paparan data, diketahui bahwa proses yang dilakukan oleh Gethuk Pisang Mekar Sari sangat diperhatikan dengan baik karena mencangkup dengan produk yang dihasilkan. Takaran yang digunakan untuk produksi merupakan takaran yang pas dan sama disetiap proses produksinya.

3. Analisis Tentang Faktor-Faktor Pendorong Dan Penghambat yang Dihadapi Gethuk Pisang Mekar Sari dalam Melakukan Strategi Pemasaran

a. Faktor Pendorong

Adapun analisis tentang faktor-faktor pendorong yang dihadapi gethuk pisang mekar sari dalam melakukan strategi pemasaran, yaitu:

1) Produk gethuk pisang merupakan makanan tradisional khas Kediri yang memiliki banyak peminat baik warga lokal maupun non-lokal

Berdasarkan paparan data diatas, dapat diketahui bahwa gethuk pisang mekar sari sangat digemari oleh masyarakat luas baik lokal maupun non-lokal. Dikarenakan gethuk pisang ini menawarkan rasa dan aroma khas yakni legit dan aroma harum yang dihasilkan dari daun. Gethuk pisang mekar sari akan banyak dicari oleh warga lokal maupun non-lokal pada hari-hari tertentu, misalnya weekend, hari raya idul fitri atau hari raya idul adha, 17 Agustus, tahun baru dan hari-hari libur lainnya karena akan dibawa ke kampung halaman, dibawa rekreasi bahkan sebagai souvenir di hajatan-hajatan.

2) Memiliki kualitas yang baik

Kualitas memang menjadi pilihan utama dari konsumen, semakin baik kualitas yang diberikan maka semakin banyak diminati oleh konsumen dan begitu pula sebaliknya. Berdasarkan paparan data diatas, gethuk pisang mekar sari memeberikan kualitas yang baik kepada konsumen. Hal ini bisa dilihat dari bahan-bahan yang digunakan, gethuk pisang mekar sari menggunakan bahan-bahan yang alami dan tidak mengandung bahan pengawet dan bahan kimia

lainnya. Bahan dasar dari gethuk pisang mekar sari adalah pisang rajanangka asli yang dibeli setiap kali produksi sehingga kualitasnya masih *fresh*. Selain pisang, bahan lainnya sebagai campuran gethuk pisang adalah gula dan garam. Gula yang dipakai adalah gula asli tanpa mengandung pemanis buatan, sedangkan garam yang digunakan adalah garam berkualitas baik atau garam beryodium.

3) Terhindat dari zat-zat berbahaya

Gethuk pisang mekasr sari dibuat dari bahan-bahan alami yang mudah dijumpai di daerah pedesaan seperti ini. Bahan-bahan yang mudah dicari dan harga yang terjangkau, mustahil untuk menambahkan zat-zat berbahaya didalamnya. Kecuali, terdapat oknum-oknum yang haus akan keuntungan sehingga mereka menghalalkan segala macam cara untuk meraup keuntungan ynag sebesar besarnya. Untuk gethuk pisang mekar sari yang sudah ada sejak 2002 dan mampu eksis di pasaran serta memiliki P-IRT sebagai pelengkap ijin usaha maka produk gethuk pisang mekar sari dinyatakan aman bagi kesehatan.

4) Harga yang terjangkau

Berdasarkan paparan data diatas, dapat diuraikan bahwa penetapan harga pada gethuk pisang mekar sari menggunakan pertimbangan- pertimbangan yang matang. Pertimbangan- pertimbangan yang dimaksud meliputi pertimbangan harga bahan baku, biaya produksi, serta kualitas dan kuantitas yang dihasilkan. Dengan memperhatikan pertimbangan- pertimbangan tersebut, gethuk pisang mekar sari dapat menetapkan harga sesuai dengan yang diinginkan berdasarkan biaya dan produksi dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Penetapan harga pada gethuk pisang menggunakan harga yang terjangkau dengan kualitas yang

bagus, dengan tetap memperhatikan biaya-biaya produksi dan biaya-biaya lainnya.

Ada dua kemungkinan hal yang terjadi ketika pengusaha menetapkan harga pada suatu produk. Pertama, ketika pengusaha menetapkan harga mahal konsekuensinya adalah produk tidak laku. Konsumen akan lebih memilih produk dengan harga yang murah meskipun kualitas berbeda. Hal ini akan berbeda dengan konsumen yang cerdas, mereka akan tetap memilih produk dengan harga mahal namun dengan kualitas yang bagus. Kemungkinan yang kedua yakni menetapkan harga murah, konsekuensinya hasil yang didapat kurang dari biaya produksi dan kemungkinan untung sedikit, kecuali menetapkan harga murah dengan memproduksi produk secara besar-besaran. Sejatinya dalam suatu usaha bukan hanya keuntungan yang diharapkan, namun kepuasan konsumen merupakan hal penting yang perlu diperhatikan agar suatu usaha dapat mempertahankan posisinya dipasaran.

b. Faktor Penghambat

Adapun analisis tentang faktor-faktor penghambat yang dihadapi gethuk pisang mekar sari dalam melakukan strategi pemasaran, yaitu:

a. Kurangnya promosi

Berdasarkan paparan data diatas, promosi yang dilakukan oleh gethuk pisang mekar sari tergolong kurang karena pemilik hanya mempromosikan melalui *personal selling* dan media whatsapp. Untuk meningkatkan penjualan diharuskan pemilik mampu melakukan promosi dengan aktif, baik menggunakan berbagai media sosial atau lainnya. Hambatan dalam promosi ini yakni pemilik

kurang menguasai bidang teknologi seperti media sosial, dikarenakan memang usia yang sudah tua sehingga hal-hal semacam itu beliau tidak faham.

b. Kurangnya inovasi terhadap produk

Gethuk pisang mekar sari merupakan gethuk pisang yang diolah dan menggunakan bahan-bahan pada umumnya. Hambatan yang dialami oleh gethuk pisang ini adalah banyaknya produk yang sama yang dijual dipasaran. Faktanya meskipun memiliki rasa, aroma dan kekhasan tersendiri, namun untuk menarik perhatian, meningkatkan daya beli konsumen serta memiliki produk yang berbeda dengan produk yang lainnya diperlukan adanya inovasi produk. Meskipun demikian, karena memang pemilik merupakan orang yang sudah tua sehingga untuk menginovasi produk beliau memiliki kekurangan, baik kekurangan ilmu maupun kekurangan tenaga.