

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah UD. Indah Jaya

UD. Indah Jaya merupakan salah satu usaha perseorangan yang berada di Kabupaten Blitar. Usaha ini didirikan oleh Ibu Indah Lestari. UD. Indah Jaya ini terletak di Desa Tawangrejo RT.04, RW.01 Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar. Lokasi produksi menjadi satu dengan tempat tinggal pemilik UD. Indah Jaya. Adapun luas bangunan tempat usaha dan tempat tinggal pemilik $\pm 12 \text{ m}^2$. Usaha ini mulai berdiri sejak tahun 2012 yang terinspirasi dari petani gula di daerah pemilik usaha “Indah Lestari”. Pada tahun 2017 UD. Indah Jaya mendaftarkan izin merek dengan nama “Gula Emas” hal ini terinspirasi dari Pabrik Gula Rejoso Manis Indo (PG RMI) yaitu bagaimana mengubah gula tersebut menjadi olahan produk yang akhirnya bisa menciptakan pundi-pundi emas.

Untuk tempat produksi sendiri diberikan nama Rumah Lollipop disini kita dapat melihat langsung cara pembuatan permen lollipop dan proses pencetakannya, mulai dari pencairan gula dengan suhu 150°C memberikan pewarna makanan pada permen serta membuat pola belang pada permen sampai pengemasan. Peminat permen lollipop tidak hanya dari kalangan anak-anak tetapi dari semua kalangan. Sehingga, UD Indah Jaya mampu memproduksi lollipop rata-rata sebanyak 3000 per hari. Tetapi juga mampu

memproduksi sesuai dengan permintaan konsumen. UD Indah Jaya memiliki target minimum order bagi yang ingin menjadi agen (reseller) mereka yaitu jika pembelian 0 – 2.000 permen jatuh pada harga 2.000 per *piece*, 2.000 – 5.000 jatuh pada harga 1.900 per *piece*, 5.000 -10.000 jatuh pada harga 1.800 per *piece*, 10.000 ke atas jatuh pada harga 1.700 per *piece*. Jadi agen dapat memilih sesuai dengan keuangan yang mereka punya.

Modal awal UD. Indah Jaya ini berasal dari modal sendiri ± Rp. 5.000.000 dan untuk perizinan pendirian usahanya tidak mengeluarkan biaya dikarenakan mereka bekerja sama dengan dinas perindustrian dan perdagangan yang menjadi mediator dan fasilitator usahanya. Surat izin yang sudah dimiliki oleh UD. Indah Jaya Yaitu: SIUP, TDP, NPWP, *IU Nutrion Fact*, dan label MUI.

Sebagian karyawan yang diperkerjakan beliau ,merupakan tetangga beliau atau tetangga desa beliau sendiri. Alasan mengapa beliau memperkerjakan mereka, dikarenakan beliau ingin menyerap tenaga kerja disekeliling lingkungannya, dimana beliau tinggal. Sistem kerja karyawan menggunakan sistem borongan sehingga karyawan mendapatkan gaji sesuai dengan hasil yang mereka peroleh. Karyawan pada UD. Indah Jaya sebanyak 15 karyawan dimana yang terdiri dari 1 orang membuat adonan dan menggilingnya sisanya hanya mencetak dan membungkus.

Untuk produksi permen lolipop menggunakan alat tradisional seperti cetakan, penggilingan, panci, termometer, dan loyang panjang. Bahan utama pembuatan lolipop adalah gula glukosa dan pewarna makanan. Alat pendukung lainnya seperti pita, sedotan, plastik dan tali. Dalam produksi lolipop terdapat sistem operasional yang menjadi panduan bagi karyawan baru. Selain itu mereka juga di training langsung oleh pemiliknya agar hasil berkualitas dan tetap menjaga keunikannya sendiri untuk mencapai target *segmentasi* pasar yang diperoleh UD. Indah Jaya.

2. Lokasi UD. Indah Jaya

Lokasi yang dipilih sebagai objek penelitian adalah UD. Indah Jaya yang beralamat di Desa Tawangrejo RT.04, RW.01 Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar. Desa ini memiliki luas 2,12 Km². Desa Tawangrejo memiliki batas wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara : Desa Jajagan
- b. Sebelah Timur : Desa Ngadri
- c. Sebelah Selatan : Desa Umbuldamar
- d. Sebelah Barat : Desa Ngembul

Jumlah penduduk Desa Tawangrejo sebanyak 1,971 terdiri dari 991 penduduk laki-laki, dan 980 penduduk perempuan. Sebagian besar mata pencarian penduduk adalah sebagai petani, peternak, industri rumahan, UKM, dan UMKM. Desa

Tawangrejo terdiri 2 dusun yaitu Dusun Unggahan dan Dusun Tawangrejo. Peneliti memilih lokasi tersebut karena:

1. UD. Indah Jaya merupakan satu-satunya usaha kecil menengah yang berada di desa Tawangrejo dan sudah memiliki pelanggan dari beberapa daerah sehingga peneliti ingin mengetahui bagaimana strategi bauran pemasarannya.
2. UD. Indah Jaya memiliki beberapa macam produk yaitu permen lollipop, satru asem, dan kripik jahe. Selain itu UD. Indah Jaya memiliki produk utama yaitu permen lollipop yang beranekaragam bentuk, warna, hingga rasanya. Sehingga peneliti tertarik bagaimana cara pengolahan dari barang mentah menjadi barang jadi serta bagaimana perkembangan usaha pada saat ini terutama pada masa pandemi *COVID-19*.

3. Tujuan Didirikan UD. Indah Jaya

Adapun tujuan dari pendirian UD. Indah Jaya adalah sebagai berikut:

- a. Untuk memperoleh keuntungan dan laba bagi pemilik guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.
- b. Untuk memberikan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar supaya mempunyai penghasilan serta kesibukan.
- c. Guna membentuk perekonomian warga.

4. Visi dan Misi UKM UD. Indah jaya

a. Visi UKM UD Indah Jaya

- 1) Sebagai mitra atau *partner* strategis yang sanggup memberikan kepuasan dan kenyamanan bagi *personal customer* atau *corporate customer*. Sehingga terwujudnya bisnis yang berdaya saing kuat, berkelanjutan, dan tampil beda dari yang lain.
- 2) Menjadi usaha *home industri* Permen lollipop yang professional dan menghasilkan produk lollipop yang berkualitas serta pemberdayaan masyarakat sekitar.

b. Misi UKM UD Indah Jaya

- 1) Melakukan proses pekerjaan sesuai prosedur dan aturan
- 2) Menyelesaikan pekerjaan atau pesanan konsumen tepat waktu
- 3) Bekerja dengan memperhatikan standar keamanan karyawan
- 4) Membantu perekonomian masyarakat sekitar

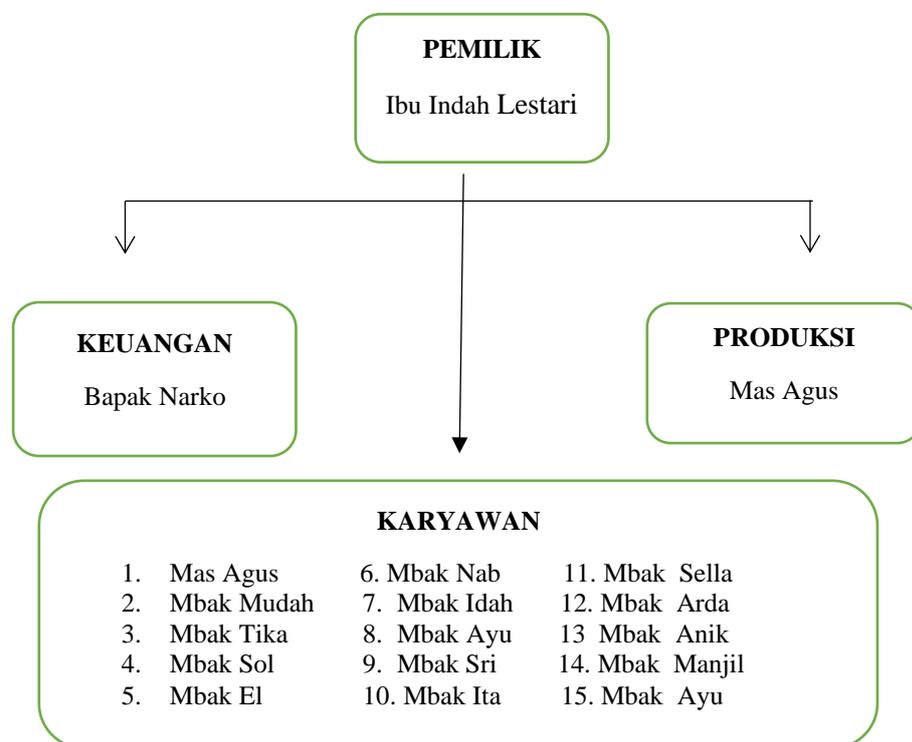
5. Struktur Organisasi UD. Indah Jaya

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, UD Indah Jaya ini belum mempunyai struktur organisasi secara tertulis, namun secara umum gambaran mengenai struktur organisasi telah dijelaskan ketika wawancara berlangsung dengan pemilik usaha. Berikut adalah nama-nama dan gambaran umum mengenai struktur organisasi UD. Indah Jaya.

- a. Pemilik : Ibu Indah Lestari
- b. Keuangan : Bapak Narko
- c. Produksi : Agus
- d. Karyawan : Agus, Mudah, Tika, Sol, El, Nab, Idah, Ayu, Sri, Ita Sella, Arda, Anik, Manjil, Ayu

Gambar 4.1

Struktur Organisasi UD. Indah Jaya Tahun 2021



Sumber: UD. Indah Jaya dan diolah oleh peneliti tahun 2021

Berdasarkan Struktur Organisasi di atas menunjukkan bahwa struktur organisasi UD. Indah Jaya termasuk tipe organisasi fungsional, dimana pihak UD. Indah Jaya telah melakukan pembagian tugas dalam operasionalnya meskipun

pembagian kerja tersebut masih terlihat sederhana. Pemilik UD. Indah Jaya sendiri adalah Ibu Indah Lestari yang bertugas sebagai pengelola utama dan bertanggung jawab penuh terhadap pengambilan keputusan yang terkait dengan seluruh aktivitas perusahaan. Selain sebagai pengelola utama, Ibu Indah Lestari juga bertanggung jawab terhadap pemasaran produk UD. Indah Jaya.

Dalam pengelolaan keuangan UD. Indah Jaya adalah Bapak Narko yang bertanggung jawab terhadap segala hal yang berkaitan dengan masalah keuangan UD. Indah Jaya, misalnya pembayaran gaji karyawan, pengadaan bahan baku, serta keluar masuk arus kas keuangan UD. Indah Jaya.

Untuk bagian produksi, pihak yang bertanggung jawab terhadap proses produksi adalah Mas Agus. Dalam proses produksi ini, Mas Agus bertanggung jawab untuk turun tangan langsung dalam proses produksi seperti pengolahan gula, pencampuran warna, dan pencampuran rasa. UD. Indah Jaya memiliki 15 karyawan yang dimana semua adalah warga sekitar ada juga sebagian dari luar desa, karena pada bidang produksi ini adalah bidang yang paling banyak membutuhkan tenaga kerja mulai dari pencetakan, pembungkusan dan mempacking.

B. Temuan Penelitian

1. Pemaparan Tentang Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Usaha Kecil Menengah UD. Indah Jaya Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar Dilihat Dari Segi Produk, Harga, Distribusi, Dan Promosi.

Proses pemasaran adalah proses tentang bagaimana perusahaan dapat memasarkan produk atau mempengaruhi konsumen, agar para konsumen bisa membeli produk yang ditawarkan dan akhirnya konsumen menjadi puas sehingga mereka akan selalu membeli produk perusahaan itu, dan perusahaan tidak akan pernah kehilangan pangsa pasar atau konsumen sehingga produk itu terus laku dipasaran. Bagaimana perusahaan itu agar dapat mempengaruhi konsumen memerlukan perencanaan dan pengawasan yang matang serta perlu dilakukan tindakan-tindakan yang terdiri dari 4 macam yaitu:

a. Strategi Produk (*product*)

Produk adalah barang atau jasa yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasannya. Segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi, yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat. Adapun strategi produk yang dilakukan UD. Indah Jaya adalah:

1) Membuat merek dagang, dan perizinan sendiri

Merek adalah suatu nama, simbol, desain, atau gabungan diataranya untuk dipakai sebagai identitas suatu perorangan, organisasi atau perusahaan, pada barang dan jasa yang dimiliki untuk membedakan dengan produk jasa lainnya. Pemasaran produk dilakukan dengan menggunakan merek dari UD. Indah jaya tersebut yaitu “Gula Mas”. Hal tersebut dipaparkan oleh Ibu Indah Lestari sebagai berikut;

“Untuk mengembangkan produk, strategi yang kitagunakan pertama, penentuan logo dan motto, dimana logo UD. Indah Jaya dibuat dengan desain kotak bertuliskan Gula Mas, logo ini dibuat karena saya suka dengan hal yang simple jadi logonya saya buat sesimple mungkin, sedangkan untuk motto tidak kita cantumkan di logonya. Kedua menciptakan merek, jadi merek UD. Indah Jaya adalah Gula Emas, pemberian merek ini terinspirasi dari pabrik gula didekat rumah saya berawal dari situ saya berinisiatif merubah gula tersebut menjadi pundi-pundi emas paa akhirnya muncullah merek Gula Emas. Ketiga pengurusan perizinan tentunya demi membangun minat konsumen dengan adanya izin yang lengkap maka konsumen akan sangat yakin dengan produk yang kita punya, diantaranya perizinan yang sudah kita miliki adalah: SIUP, TDP, NIB, P-IRT, NPWP, IU Nutrition Fact dan label dari MUI.”⁶⁹

Reduksi data, untuk strategi produk UD. Indah Jaya yang pertama dilakuakn menetapkan merek yaitu Gula Emas dan mengurus perizinan yang diperlukan untuk pengembangan bisnis.

⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari (Pemilik UD. Indah Jaya), Tanggal 15 Juni 2021, Pukul 09:00

Hal ini juga diperkuat dengan dokumentasi pada UD. Indah Jaya sebagai berikut:

Gambar 4.1

Surat Perizinan⁷⁰



Sumber: Dokumentasi UD. Indah Jaya

Dari gambar diatas membuktikan bahwa dalam melakukan strategi produksi UD. Indah Jaya mendaftarkan usahanya ke lembaga pengelolaan dan penyelenggara OSS berdasarkan ketentuan pasal 24 ayat (1) Peraturan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik untuk menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda daftar Perusahaan (TDP), kemudian disusul dengan perizinan lain seperti P-IRT, NPWP, *IU Nutrition Fact*, label dari MUI, dan izin

⁷⁰ Dokumentasi pada UD. Indah Jaya Tanggal 15 Juni 2021 pukul 10:00

merek “Gula Emas” hal ini dibuat agar para konsumen lebih terpercaya untuk membeli produk yang kami punya.

2) Kualitas mutu produk

Dari segi kualitas, UD. Indah Jaya ini sangat diperhatikan untuk mempertahankan segi kualitas, UD. Indah Jaya senantiasa memperhatikan *higenitas* produk. Mulai dari pemilihan bahan baku yang langsung dari perusahaan atau tangan pertama dan selalu menjaga kebersihan peralatan produksi.

Seperti apa yang telah dijelaskan oleh Bapak Narko selaku keuangan, yang menyatakan;

“Menurut saya agar produk yang kami miliki tidak kalah saing yang harus diperhatikan adalah meningkatkan dan menjaga kualitas (sudah lulus uji IU Nutrition Fact). Disini saya harus berusaha untuk membuat permen lollipop yang terasa lebih enak, dan tetap mempertahankan kualitas permen lollipop saya yaitu manis (tanpa pengawet), bermacam rasa (bahan alami), dan bermacam warna (pewarna makanan).⁷¹

Reduksi data, untuk meningkatkan kualitas dilakukan pengujian *Nutrition Fact*, dan tetap mempertahankan kualitas dari segi rasa, rasa, warna. Penjelasan ini juga didukung oleh pernyataan dari Mas Agus, selaku bagian produksi;

“Apa yang disampaikan Bapak Narko itu memang benar mas, disini kami memang menggunakan bahan-bahan yang kualitasnya sangat bagus, komposisinya pun harus sesuai takaran. Untuk bahan-bahan pembuatan permen lollipop

⁷¹ Wawancara dengan Bapak Narko (bagian keuangan), Tanggal 15 Juni 2021 Pukul 09:00

kami tidak menggunakan pewarna maupun pengawet yang membahayakan untuk dikonsumsi sehingga Ketika konsumen memakanya akan tetap terjaga kesehatannya dan tidak membebani konsumen hal ini dibuktikan dengan lolos uji pangan UI Nutritions Fact. Untuk proses pembuatan permen lollipop tempatnya juga bersih dan slalu dibersihkan setelah proses produksi berakhir.”⁷²

Reduksi data, dalam menjaga kualitas selalu menggunakan bahan bahan yang kualitasnya sangat bagus tanpa membahayakan konsumen. Mbak idah selaku karyawan menambahkan bahwa:

“Selain proses produksi yang dijaga kualitasnya kami juga melakukan pengemasan (packaging) menggunakan kaos tangan sehingga produk tetap terjaga kebersihannya.”⁷³

Reduksi data, semua proses produksi dilakukan dengan menjaga kebersihan, dan kualitasnya. Hal ini juga di dukung dengan dokumentasi perizinan lulus uji *IU Nutrition Fact* sebagai berikut:

⁷² Wawancara dengan Mas Agus (bagian produksi), Tanggal 15 Juni 2021 Pukul 09:30

⁷³ Wawancara dengan Mbak Idah (karyawan), Tanggal 15 Maret 2021 Pukul 09:30

konsumen tidak bosan dengan varian menu yang itu-itu saja.”⁷⁵

Reduksi data, untuk memberi kesan kepada konsumen strategi yang digunakan adalah selalu berinovasi agar konsumen tidak bosan dengan produk seperti varian menu. Mbak Andin selaku *reseller* menambahkan;

“Produk yang dihasilkan banyak ragam bentuk, warna dan rasanya, jadi para pelanggan saya tidak akan bosan dengan rasanya dan umumnya kebanyakan pembeli adalah anak-anak yang tertarik dengan bentuk dan warnanya. Dengan beragam bentuk, warna dan rasa yang bermacam-macam konsumen timbul rasa penasaran sehingga melakukan pembelian.”⁷⁶

Dari pernyataan diatas dapat diketahui bahwa UD. Indah Jaya sangat mengutamakan kepuasan pelanggan. Yang mana hal tersebut dilakukan dengan cara melengkapi perizinan, berinovasi dalam mengembangkan produk, menjaga kualitas produk dan selalu konsisten.

b. Strategi Harga (*Price*)

Harga merupakan salah satu elemen dari *marketing mix* yang digunakan perusahaan untuk mencapai sasaran pemasarannya, penentuan harga jual merupakan hal yang penting dalam kebijakan pemasaran. Karena harga menjadi salah satu penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan kepada konsumen. Dengan hal ini maka strategi harga yang

⁷⁵ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 15 Maret 2021 Pukul 13:30

⁷⁶ Wawancara dengan Mbak Andin (*Reseller*), Tanggal 15 Maret 2021 Pukul 14:00

ditetapkan UD. Indah Jaya sesuai dengan target pembelian sebagai berikut:

Tabel 4.2

Harga Pembelian Produk UD. Indah Jaya 2021⁷⁷

No	Jumlah Pembelian	Harga Per PCS
1	0-2000 <i>Pieces</i>	Rp. 2000 <i>Piece</i>
2	200-5000 <i>Pieces</i>	Rp. 1900 <i>Piece</i>
3	5000-10.000 <i>Pieces</i>	Rp. 1800 <i>Piece</i>
4	10.000 <i>Pieces</i> ke Atas	Rp. 1700 <i>Piece</i>

Sumber: Dokumen UD. Indah Jaya Tahun 2021

Dari tabel diatas UD. Indah Jaya memberi pilihan kepada konsumen atau *resellernya* dalam membeli produk yang dapat disesuaikan dengan keuangan mereka. Hal tersebut juga didukung dari Ibu Indah Lestari, selaku Pemilik UD. Indah Jaya;

“Untuk harga yang ditawarkan kepada konsumen dan para reseller sudah pas mas, itu sudah kami kalkulasi dari bahan baku + tenaga kerja + 20% (keuntungan) + 20% (jaga-jaga) dari perhitungan ini mendapatkan hasil 800 per piece-nya. Keuntungan yang kami perolehpun sekitar 100% mas, dikarenakan dengan harga 800 kami menjualnya seharga 1700-2000 per piece sesuai pembelian yang telah kami tentukan. Kenapa kami bisa mendapatkan keuntungan 100% karena bahan baku utama (Gula) sendiri didapatkan dari pabrik gula yang kebetulan dekat dengan tempat produksi kami, sehingga bisa mendapatkan harga pokok produksi (HPP) dari bahan utamanya (Gula). Selain gula tersebut bahan-bahan lain juga mendapatkan

⁷⁷ Data dari UD. Indah Jaya Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun kabupaten Blitar, Tanggal 15 Juni pukul 10:00

harga yang murah dikarenakan kami membelinya dengan jumlah yang banyak sekaligus.”⁷⁸

Reduksi data, untuk harga UD. Indah Jaya sudah memberikan harga yang setabil dan harganya terjangkau, karena hampir semua bahan baku mendapatkan harga pokok produksi (HPP). Hal tersebut juga didukung dari pernyataan Bapak Narko, selaku bagian keuangan UD. Indah jaya;

“Apa yang dikatakan Ibu Indah Lestari itu benar mas karena saya juga yang ikut andil dalam pembelian dan pembayaran bahan bakunya. Jadi ketika diluaran sana bahan baku mengalami kenaikan harga, produk yang kami miliki tetap stabil dengan harga yang telah kami tentukan dan keuntungan tetap 100%. Hal ini dikarenakan semua bahan baku tersebut yang kami dapatkan dengan harga pokok produksi (HPP). Sehingga kami tidak akan goyah sedikitpun ketika para kompetitor menaikkan harganya.”⁷⁹

Reduksi data, untuk bahan baku selalu menggunakan kualitas terbaik namun harga tetap rendah karena langsung dari pabrik atau mendapatkan harga pokok produksi (HPP). Pernyataan yang disampaikan Mbak Andin, selaku *reseller* UD. Indah Jaya.

“Untuk harga yang ditetapkan UD. Indah Jaya menurut saya sudah pas mas, dan juga termasuk paling murah dibandingkan dengan kompotitor yang lain. Disini saya menjualnya lagi dengan harga 4000 per piece harga ini telah disepakati juga dengan pemilik dan para reseller lainnya. Selain itu keuntungan dari penjualan produk permen lollipop ini juga banyak mas sekitar 2000 per piecenya jadi kami juga semangat dalam penjualannya terutama peminatnya juga banyak dari kalangan anak anak sampai dewasa bahkan yang tua tua juga banyak”⁸⁰

⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 15 Juni, Pukul 14:00

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Narko..., Tanggal 15 Juni 2021, Pukul 09:00

⁸⁰ Wawancara dengan Mbak Andin..., Tanggal 15 Juni 2021 Pukul 14:00

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa harga produk yang ditawarkan oleh UD. Indah Jaya termasuk murah dan harganya setabil dibandingkan dengan *kompetitor* yang lain. Jadi para konsumen bisa mendapatkan harga yang murah dan *reseller* bisa mendapatkan keuntungan yang lebih sesuai dari pembelian produk yang telah ditentukan oleh UD. Indah Jaya. Dengan demikian semua masyarakat dapat menikmati produk dari UD. Indah Jaya dengan harga yang terjangkau.

c. Strategi Saluran Distribusi (*Place*)

Tempat atau distribusi merupakan kegiatan pemasaran atau penyeluruhan barang yang mempermudah kegiatan jual beli mulai dari produsen ketangan konsumen akhir sehingga tidak ada kecurangan didalamnya. Pada awalnya permen lollipop pada UD. Indah Jaya ini hanya dikenal oleh masyarakat Kabupaten Blitar namun sekarang sudah terkenal diluar Kabupaten Blitar mulai dari Tulungagung, Trenggalek, Kediri, Malang, Gresik, Lampung, Lombok, Manado. Dalam distribusinya UD, Indah Jaya menyediakan pengantaran barang kepada konsumen.

Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya, sebagai berikut;

“Saat ini memang benar mas, bahwa konsumen saya memang tidak hanya dari daerah Kabupaten Blitar saja namun dari luar kota juga ada. Untuk pendistribusiannya sendiri kami ada yang dititipkan ke toko-toko, apotik, mall-mall, selain itu kami juga

membuka lowongan pekerjaan bagi reseller yang mau menjualkan produk kami. Untuk pendistribusian produk kami biasanya para konsumen maupun reseller akan datang langsung ke tempat kami, namun kami juga menyediakan pengantaran barang dengan sepeda motor, mobil, dan jasa pengiriman seperti: Indah Logistik, maka konsumen yang diluar kota tidak perlu datang jauh-jauh ketempat kami. Namun tetap ada juga yang datang langsung dari luar kota ketempat kami karena pelayanan dan produk yang baik sehingga konsumen tersebut ingin langsung memesan ditempat. Pendistribusian kami sukses dan berkembang hingga saat ini karena distribusinya melalui perantara/broker, mencari relasi dan sales sebanyak mungkin.”⁸¹

Reduksi data, untuk pengiriman sendiri tidak hanya dari Kabupaten Blitar melainkan juga dari luar kota, dalam pendistribusiannya dengan menitipkan ke toko-toko, apotik, mall-mall, selain itu juga membuka jasa *reseller* dan untuk pengantaran disediakan sepeda motor, mobil, jasa pengiriman seperti Indah Logistik. Hal tersebut juga di dukung dari pernyataan Mbak Ita, selaku karyawan UD. Indah jaya;

“Apa yang dikatakan Ibu Indah itu memang benar mas, banyak sekali perantara/broker di luarkota yang memasarkan produk permen lollipop ini, selain itu Ibu Indah ini juga menawarkan karyawannya ketika selesai kerja pencetakan dan pengemasan untuk mendistribusikan ke toko-toko, apotik, dan tempat-tempat sekitar wilayah Kabupaten Blitar”⁸²

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, dalam pendistribusian produk UD. Indah Jaya dilakukan dengan menyediakan

⁸¹ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 15 juni 2021, Pukul 10:00

⁸² Wawancara dengan MbakI ta (selaku karyawan), Tanggal 15 Juni, 2021 Pukul 15:00

pesan antar bagi konsumen permen lollipop. Hal ini didukung dengan dokumentasi pengantaran barang kepada konsumen sebagai berikut:

Gambar 4.3

Distribusi Produk Pada Konsumen dan *Reseller*⁸³



Sumber: Dokumentasi UD. Indah jaya

Gambar diatas menunjukkan UD. Indah jaya melakukan distribusi kepada konsumen. Dengan melakukan pendistribusiannya langsung kepada konsumen dan para *resellernya*. Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan dari Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya;

“Pengiriman produk yang kami lakukan menggunakan sepeda motor, mobil dan jasa pengiriman. Untuk ongkos kirim kami tidak membebankan kepada konsumen melainkan kamilah yang membiayai biaya pengiriman apabila jumlah banyak dan potongan harga pengiriman apabila jumlahnya sedikit, karena saya mempunyai prinsip jangan membebani pelanggan dan

⁸³ Dokumentasi pada UD. Indah Jaya, Tanggal 15 Juni 2021 Pukul 10:00

orang lain selagi saya mampu. Karena hal ini juga banyak para konsumen maupun reseller yang memburu produk yang kami miliki ini”⁸⁴

Dari pernyataan diatas dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya memiliki konsumen yang tidak hanya berasal dari daerah Kabupaten Blitar saja namun juga berada di berbagai luar daerah. Untuk pengiriman UD. Indah Jaya menanggung beban pengiriman (gratis) dengan syarat pembelian banyak dan potongan bagi yang membeli dengan jumlah sedikit.

d. Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli yang sebelumnya tidak mengenal menjadi mengenal yang sebelumnya tidak membeli menjadi membeli. Dalam mempromosikan produknya UD. Indah Jaya menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, Iklan di televisi, seperti yang dipaparkan oleh Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya sebagai berikut;

“Kegiatan promosi kita yaitu lewat media sosial seperti Instagram, Facebook, dan Whatsapp. Kami slalu mengikuti perkembangan zaman mas karena sekarang zamanya sudah canggih, bahkan anak-anak pada saat ini sudah memiliki handphone. Sehingga apabila kami tidak mengikutinya maka akan kalah dengan kompetitor yang lain”⁸⁵

⁸⁴ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 15 Juni 2021, Pukul 09:00

⁸⁵ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 15 Juni 2021, Pukul 09:00

Reduksi data, untuk strategi promosi yang digunakan melalui media sosial dan selalu mengikut perkembangan zaman yang ada. Hal ini diperkuat dengan gambar media sosial UD. Indah Jaya sebagai berikut:

Gambar 4.4

Promosi Media Sosial⁸⁶



Sumber: Dokumentasi UD. Indah Jaya

Selain melalui media sosial Ibu Indah ini juga merupakan salah satu anggota UKM Kabupaten Blitar dan juga mengikuti bazar-bazar yang ada di Kabupaten Blitar. Hal ini diperkuat dengan dokumentasi yang kami dapatkan dari UD. Indah jaya sebagai berikut:

⁸⁶ Dokumentasi pada UD. Indah Jaya, Tanggal 15 Juni 2021 Pukul 10:00

Gambar 4.5

Anggota UKM dan Promosi Bazar ⁸⁷



Sumber: Dokumentasi UD. Indah Jaya

Dari gambar diatas dibuktikan bahwa UD. Indah Jaya juga termasuk anggota UKM Kabupaten Blitar, sehingga bisa mendapatkan info seperti event bazar dll yang kemudian dimanfaatkan oleh pemilik yaitu Ibu Indah Lestari untuk mengikuti dan mempromosikan produknya. Selain itu Ibu Indah juga membenarkan tentang keanggotaan UKM dan mengikuti event bazar yang telah disediakan pemerintah Kabupaten Blitar.

“Kami selaku UKM yang sudah memiliki pengalaman lebih dalam berbisnis maka selayaknya jika kita memberi ilmu, memberi pengalaman kepada mereka yang membutuhkan, pelajar, pebisnis pemula. Sehingga terbentuknya panggung UKM yang siap selalu bersosialisasi, menambah wawasan, menjalin persaudaraan sesama pebisnis, saling membantu jika terjadi bencana, keterpurukan, kekurangan modal. Dengan ini kita akan bangkit bersama membangun Indonesia lebih sejahtera lagi. Selain menjadi anggota UKM dalam melakukan promosi saya juga mengikuti bazar-bazar

⁸⁷ Dokumentasi pada UD. Indah Jaya, Tanggal 15 Juni 2021 Pukul 10:00

*agar semua masyarakat tau bahwa kami memiliki produk sejenis permen lollipop yang terjamin kualitas, tidak membahayakan tubuh, harga terjangkau dan membuka peluang bagi mereka yang masih kebingungan dalam mencari usaha.*⁸⁸

Tidak hanya itu Ibu Indah Lestari masih mempunyai strategi promosi pemasaran yang unik dan jarang orang lain bisa yaitu dengan mendekati secara langsung sesama pengusaha tokoh-tokoh masyarakat tanpa menghiraukan ring-ring yang ada. Diantaranya: gubernur Jawa Timur Ibu Khofifah, menteri perdagangan, Bupati Blitar, kepala cabang BI Kediri dan masih banyak lagi. Hal ini dibuktikan dengan dokumentasi sebagai berikut:

Gambar 4.5

Strategi Promosi UD. Indah Jaya⁸⁹



Sumber: Dokumentasi UD. Indah Jaya

⁸⁸ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 15 Maret 2021, Pukul 09:00

⁸⁹ Dokumentasi pada UD. Indah Jaya, Tanggal 15 Juni 2021 Pukul 10:00

Dari gambar diatas dibuktikan bahwa Ibu Indah Lestari melakukan strategi promosi dengan membangun hubungan kekeluargaan diantara para pengusaha dan tokoh-tokoh masyarakat. Mbak Tika, selaku karyawan UD. Indah Jaya juga menyatakan;

“Saya salut dengan cara memasarkannya mas dengan saling mengenal tokoh-tokoh tersebut akhirnya terjalin persaudaraan, kekeluargaan yang hingga kini tetap terjaga dan banyak sekali yang berkunjung ketempat produksi ini”⁹⁰

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya dalam melakukan strategi promosi memanfaatkan media sosial seperti: Instagram, Facebook, Whatsapp, melalui iklan Televisi, *event* bazar. Selain mempromosikan UD. Indah Jaya juga ikut serta dalam membatu pebisnis pemula melalui anggota UKM Kabupaten Blitar. Sehingga terjalinnya persaudaraan antar sesama pebisnis dan masyarakat. Dan yang terakhir adalah strategi utama dari UD. Indah Jaya yaitu menjalin hubungan persaudaraan, kekeluargaan dengan berbagai tokoh-tokoh masyarakat yang ada sehingga mereka (tokoh masyarakat) juga ikut serta mempromosikan produk dari UD. Indah Jaya.

2. Pembahasan Tentang Hambatan dan Solusi Yang Diperoleh Pada UD. Indah Jaya Dalam Mengembangkan Usahanya

Setiap perusahaan pasti memiliki kelemahan dan kelebihan masing-masing. Selalu ada hambatan dalam hal produksi, distribusi maupun hal

⁹⁰ Wawancara dengan Mbak Tika (selaku karyawan), Tanggal 15 Juni, 2021 Pukul 15:30

pemasaran. Tak lain dari UD. Indah Jaya juga mempunyai kendala dalam usahanya.

a. Hambatan Dalam Mengembangkan Usaha UD. Indah Jaya

Dalam memulai atau mengembangkan suatu usaha yang telah ada, tentu akan dihadapkan pada ketidakpastian dan resiko. Resiko dalam hal ini merupakan kendala yang disebabkan oleh beberapa faktor. Salah satunya adalah aspek pemasaran yakni bagaimana perkembangan dari suatu produk agar tetap diminati pelanggan perlu dilakukan oleh wirausahawan. Produk menjadi hal sangat penting untuk dioptimalkan kualitas dan harus sesuai dengan keinginan konsumen sehingga penting untuk menjaga keberlangsungan suatu produk dapat terjual dengan kualitas yang tinggi, harga murah, dan dikenal oleh masyarakat luas sehingga akan mendapatkan pola pemasaran yang lancar. Dalam berwirausahawan seseorang harus memiliki kejelian terhadap peluang pasar yang akan digunakan terutama pada bagian strategi bauran pemasarannya. Karena hal ini akan berpengaruh terhadap omset penghasilan, dan penghasilan ini akan menentukan berlangsung tidak suatu usaha yang ada sedang dijalankan.

1) Produk

Pada awal usaha UD. Indah Jaya memiliki kendala dalam hal modal dikarenakan termasuk *home industri*, maka semua biaya di

tanggung pribadi. Seperti yang dijelaskan Bapak Narko selaku bagian keuangan;

“Dalam memulai bisnis ini tentunya tidak langsung seperti saat ini mas yang pemasarannya sudah melampaui luar kota melainkan banyak kisah dibalik kesuksesan ini. Kekurangan modal pada awal mendirikan usaha UD. Indah jaya ini sampai saat ini pun jika saya mengingatnya tubuh saya terasa merinding. Dikarenakan ketika saat itu saya tidak ada modal dan memberanikan diri untuk meminjam uang dari Bank. Masnya tau sendiri kan permainan dari bank ketika ada keterlambatan, kesalahan sedikit saja mereka akan membawa debt collector beserta polisi datang langsung di tempat usaha kami dengan badan yang tentunya besar, tampak garang, dan menakutkan. Kebetulan pada saat itu saya memiliki hutang hingga ratusan juta rupiah dan pada saai itulah saya melakukan kesalahan yang sebenarnya sepele tetapi dianggap serius oleh pihak bank.”⁹¹

Reduksi data, untuk permasalahan produksi yaitu keterbatasan modal hingga melakukan peminjaman dari bank. Penjelasan tersebut juga disampaikan oleh Ibu Indah Lestari, Selaku Pemilik UD. Indah Jaya;

“Memang benar mas yang disampaikan Bapak Narko tersebut, pada waktu itu kebetulan juga masih jam produksi permen lollipop. Mereka datang ber empat 3 debt collektor dan salah satunya adalah polisi”⁹²

Pada awal usaha UD. Indah Jaya selain karena modal. Usaha ini memiliki kendala dalam bahan baku dan produksinya, dimana pada awal usaha mereka kesulitan untuk mendapatkan bahan baku

⁹¹ Wawancara dengan Bapak Narko..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 09:00

⁹² Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

yang berkualitas dengan harga murah. Selain itu pada awal pembuatan permen lollipop juga mengalami beberapa kegagalan yang menyebabkan hasil terlalu lembek, terlalu keras, warna kurang tercampur. Seperti yang dijelaskan Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD Indah Jaya sebagai berikut;

“Pada awal-awal membangun usaha kami sempat sulit mendapatkan bahan baku yang berkualitas tentunya dengan harga yang murah mas, dimana saat itu saya belum menemukan supplier bahan baku yang tepat. Selain dari bahan baku kami juga mengalami kendala dalam proses produksinya mulai dari pencampuran warna yang kurang pas, komposisi gula dan glukosa yang belum tepat sehingga mengakibatkan hasil yang lembek bahkan terlalu keras sehingga tidak bisa terbentuk dengan indah.”⁹³

Reduksi data, untuk permasalahan terletak pada perolehan *supplier* bahan baku yang terbatas informasi sehingga memperoleh harga yang lumayan tinggi, selain itu pada saat produksi juga terhalang dalam penentuan komposisi. Penjelasan tersebut juga didukung dengan pernyataan dari Mas Agus, selaku bagian produksi UD. Indah Jaya;

“Memang benar mas pada awal produksi banyak melakukan kesalahan pada saat proses produksi, pencetakan, pengemasan sehingga banyak produk yang rusak, sehingga harus berhati-hati dan selalu mencari komposisi hasil yang maksimal. Karena kalau tidak enak dan kurang menarik para konsumen tidak akan percaya dengan produk kami.”⁹⁴

⁹³ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

⁹⁴ Wawancara dengan Mas Agus..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 14:00

Pada masa pandemi *COVID-19* ini juga membawa dampak penurunan jumlah pembuatan produk dikarenakan ada peraturan tentang dilarangnya berkerumunan di satu tempat, para karyawan ada juga yang khawatir tentang virus ini akhirnya menunda melakukan pekerjaannya. Berikut tabel hasil penjualan guna mengetahui peningkatan penjualan UD. Indah Jaya dari tahun 2018-2020.

Tabel 4.3

Daftar Penjualan UD. Indah Jaya pada Tahun 2018-2020⁹⁵

Tahun	Jenis Barang	Volume penjualan
2018	Permen Lolipop	1.000.000 <i>Piece</i>
2019		1.200.000 <i>Piece</i>
2020	Gula emas	1.100.000 <i>Piece</i>

Sumber: UD. Indah Jaya Tahun 2021

Dari laporan penjualan UD. Indah Jaya di atas pada tahun 2018-2020 mengalami kenaikan kemudian ada penurunan penjualan pada tahun 2020 sejumlah 100.000 *piece*. Sesuai juga dengan pernyataan dari Mbak Indah, selaku karyawan UD. Indah Jaya;

“Pada masa pandemi COVID-19 terutama saat pertamakali muncul peraturan dilarang berkerumunan, dan bahaya virus COVID-19 ini banyak sekali karyawan yang takut dan menunda pekerjaannya, hanya sekitar 5-6 karyawan yang bisa melakukan produksi dan hasil yang diperoleh kurang dari 3000 piece perharinya sedangkan target yang harus di dicapai mencapai 3000 lebih perharinya, sehingga para

⁹⁵ Data dari UD. Indah Jaya Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun kabupaten Blitar, Tanggal 16 Juni Pukul 10:00

konsumen maupun reseller hanya mendapatkan setengah dari permintaanya”⁹⁶

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya, masih harus tetap belajar dan berinovasi untuk memikirkan kekurangan modal, menutup hutang tersebut dan membuat produk permen lollipop dengan jumlah yang banyak dengan karyawan yang terbatas dan tentunya hasil sesuai permintaan dan keinginan konsumen. Kendala lain yang harus diatasi adalah sulitnya mendapatkan *supplier* bahan baku yang berkualitas dengan harganya murah.

2) Harga

Dalam menentukan harga suatu produk harus memperhatikan kualitas dan keuntungan yang akan diperoleh oleh perusahaan. Karena terkadang konsumen kita membeli suatu produk ingin mendapatkan produk yang berkualitas namun dengan harga yang murah. Maka dalam penetapan suatu harga banyak yang harus dipertimbangkan oleh pemilik usaha, termasuk kendala yang akan terjadi ketika menetapkan suatu harga pada produknya. Seperti yang telah disampaikan Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya;

“Pada awal usaha penetapan harganya mengikuti harga bahan baku dipasaran yang tidak menentu mas. Kadang harganya turun dan juga harga meningkat tajam, hal ini juga

⁹⁶ Wawancara dengan Mbak Indah, Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 14:00

dipengaruhi oleh kurangnya wawasan tentang penetapan harga, pengalaman usaha, dan belum adanya hubungan kekeluargaan antara pelaku bisnis yang lain dan para tokoh-tokoh masyarakat.”⁹⁷

Reduksi data, untuk penetapan harga masih mengikuti harga bahan baku dan belum ada patokan khusus. Hal ini didukung dari pernyataan Bapak Narko, selaku bagian keuangan UD. Indah Jaya;

“Iya benar mas, penentuan harga kami masih belum ada patokan pada saat itu karena juga kurang wawasan dan juga harga bahan baku yang naik turun”⁹⁸

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya kesulitan dalam menentukan harga karena kurangnya wawasan yang terjadi saat itu. Selain penetapan harga yang menjadi kendala lainnya adalah kenaikan dan penurunan bahan baku yang kurang stabil.

3) Saluran Distribusi

Dalam mencapai sasaran pasar, selain menganalisis kendala internal dan eksternal, saluran distribusi menjadi faktor yang penting agar konsumen melakukan pembelian. Penjelasan dari Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya beliau mengatakan bahwa;

“Mungkin kendala untuk distribusi itu penyaluran mas, karena kebanyakan konsumen kami yang jauh (luar kota) sehingga pendistribusiannya tidak dapat kami lakukan. Karena kendala kendaraan yang terbatas. Serta karena adanya virus COVID-19 ini yang menyebabkan produksi saya mengalami penurunan. Sehingga pendistribusian

⁹⁷ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

⁹⁸ Wawancara dengan Bapak Narko..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 09:00

mengalami penurunan. Dan ini menyebabkan pelanggan banyak yang kecewa karena permintaan mereka yang tidak terpenuhi dan butuh izin-izin jika melakukan pendistribusian diluar daerah.”⁹⁹

Reduksi data, untuk pendistribusian terbatas pada kendaraan dan pada masa pandemi *COVID-19* mengalami penurunan produksi dikarenakan keterbatasan karyawan. Penjelasan tersebut diperkuat dengan pernyataan dari Mbak Sol, selaku karyawan UD. Indah Jaya;

“Sebenarnya untuk pemesanan itu tetap setabil mas, cuman karena adanya peraturan dilarangnya berkumpul di satu tempat maka produksi kami juga menurun. Ketika mau keluar daerah pun banyak sekali penutupan jalan yang dijaga oleh polisi, dan para warganya, dan jika ingin benar-benar keluar kami membutuhkan surat izin yang lengkap dan disetujui oleh dinas perhubungan setempat.”¹⁰⁰

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya melakukan sistem yang dikirim secara langsung dan tidak langsung kepada konsumen mereka dengan distribusinya. Namun semenjak adanya *COVID-19* dalam melakukan produksi sedikit mengalami penurunan sehingga pendistribusiannya tidak dapat berlangsung, karena harus menunggu pesanan tercukupi atau dikirim dengan setengah dari pesannya. Selain itu banyak sekali penyekatan tempat-tempat yang menyebabkan terkendalanya pendistribusiannya yang membutuhkan perizinan yang lengkap untuk keluar daerah.

⁹⁹ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

¹⁰⁰ Wawancara dengan Mbak Sol (selaku karyawan), Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 15:00

4) Promosi

Promosi merupakan salah satu cara pengusaha untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas. Pemasaran yang dapat menarik konsumen tidak terlepas dari promosi yang dilakukan pengusaha tersebut. Dengan promosi produk akan sampai ditelinga konsumen. Namun terkadang promosi tidak sampai ke telinga masyarakat padahal promosi telah dilakukan dengan sebaik mungkin. Pernyataan ini dibenarkan oleh Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya;

“Untuk promosi kami menggunakan media sosial mas, namun masih banyak masyarakat yang belum mengetahui produk kami mas. Karena tidak semua masyarakat yang memiliki media sosial dan juga banyak yang tidak dapat menggunakan media sosial. Jadi ya promosi di media sosial itu juga saya rasa kurang efektif, oleh karena itu saya berusaha menggapai para konsumen dengan cara promosi yang ada tentunya selalu mengikuti perkembangan zaman karena jika tidak lama kelamaan usaha saya akan berakhir.”¹⁰¹

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD Indah Jaya selalu berusaha menggapai, memperkenalkan produknya dengan berbagai media promosi akan tetapi masih ada sebagian masyarakat yang belum mengetahui produknya. Kaerena banyak yang belum mengenal teknologi dan jikalau ada media promosi diluaran sana masih banyak yang belum diketahui dan dicoba. Oleh

¹⁰¹ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

karena itu Ibu Indah lestari selalu *mengupgrade* pengetahuan agar semua kalangan masyarakat tahu akan produksinya.

b. Solusi Dalam Mengembangkan Usaha UD. Indah Jaya

Guna mengatasi kendala-kendala dalam pemasaran dalam suatu usaha maka diperlukan suatu Teknik dan strategi pemasaran yang baik.

1) Produk

Produk menjadi suatu hal yang sangat penting dalam sebuah usaha. Ketika produk dalam suatu perusahaan tersebut mengalami hambatan maka harus segera menemukan penyelesaian yang tepat untuk keberlangsungan usaha tersebut. Berikut pernyataan yang disampaikan Bapak Narko;

“Untuk membangun bisnis tentunya butuh modal yang lumayan banyak mas, pada awal-awal usaha memang benar kami memiliki hutang hingga ratusan juta. Debt kollektor menghantui setiap hari. Untuk mengatasinya saya mempunyai keyakinan. Saya masih mempunyai Allah SWT yang siap membantu kapanpun waktunya. Dengan hal ini meski pada waktu kedatangan debt kollektor hanya mempunyai 2000 rupiah kami tidak gentar dan alhamdulillah hingga saat ini hutang lunas bahkan perkembangan usaha yang kami lakukan bisa lebih dan dapat membantu banyak orang. Dalam rentang waktu itu kami mempunyai strategi membangun dan menjalin para pengusaha sukses dan para tokoh masyarakat, berkat itu kami bisa mengetahui bagaimana mencari supplier dengan kualitas terbaik dengan harga murah, selain itu berkat hubungan tersebut mereka juga ikut mengiklankan produk kami, sehingga produk kami bisa laku laris dan bisa menutup hutang bahkan sudah melebihi yang saya perkirakan.”¹⁰²

¹⁰² Wawancara dengan Bapak Narko..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 09:00

Reduksi data, untuk mengatasi masalah modal Ibu Indah Lestari menjalin hubungan dengan pengusaha sukses dan para tokoh masyarakat, sehingga bisa mendapatkan *supplier* dan promosi gratis. Penjelasan tersebut di sambung oleh Ibu Indah Lestari, Selaku pemilik UD. Indah Jaya;

“Alhamdulillah mas hutang yang sebelumnya telah lunas berkat hubungan baik degan pengusaha-pengusaha sukses dan tokoh masyarakat, sehingga kami juga bisa mendapatkan bahan baku yang kualitas bagus dan harganya yang murah. Selain permasalahan tersebut dalam membangun usaha tentunya tidak selalu sukses, produk yang kami buat mengalami beberapa kali kegagalan tetapi hal ini tidak mematahkan semangat saya untuk tetap berproduksi kesalahan demi kesalahan kami catat dan kita cari dimana letak kekurangannya. Sehingga kami telah menemukan komposisi yang tepat dan masih manjadi patokan hingga saat ini. Untuk hal pandemi COVID-19 ini produksi memang mengalami penuruna karena hal karyawan yang membuat terbatas untuk memenuhi peraturan dari pemerintah yang sebelumnya bisa memproduksi 3000 piece per harinya karena pandemi COVID-19 3000 piece bisa selesai dalam kurung waktu 2 hari, pada kasus ini saya masih mencari solusi bagaimana dengan satu karyawan bisa mencetak 3-4 permen lollipop sekaligus agar pesanan yang datang bisa kami tuntaskan dengan waktu yang singkat.”¹⁰³

Reduksi data, untuk masalah produksi bahan baku sudah mendapatkan kualitas terbaik dan harga yang murah, komposisi yang dibutuhkan dalam proses produksi juga telah didapatkan, sehingga bisa menjadi patokan untuk proses selanjutnya, dan yang terakhir UD. Indah Jaya masih mencari alat yang sekali cetak bisa

¹⁰³ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

menghasilkan 3-4 permen lollipop sekaligus. Penjelasan tersebut di sambung oleh Mas Agus, selaku bagian produksi UD. Indah Jaya;

“Saat ini untuk bahan baku dan kesalahan pada pembuatan produk (komposisi) sudah teratasi mas, yang jadi kendala terbaru adalah saat pandemi COVID-19 ini dimana pembuatan produk mengalami penurunan padahal kami sudah bekerja keras pagi sampai malam namun tetap belum terpenuhi. Solusinya benar seperti yang dikatakan Ibu Indah Lestari tersebut, dalam satu karyawan bisa mencetak 3-4 permen lollipop dalam satu cetakan sehingga pesanan akan terpenuhi meski karyawan terbatas.”¹⁰⁴

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya hambatan yang dimiliki adalah modal saat awal produksi maka strategi yang digunakan yaitu membangun sistem kekeluargaan dengan hal ini bisa mendapatkan bahan baku dengan kualitas terbaik dan harganya yang murah sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang lebih. Tentang permasalahan pembuatan permen lollipop suatu kegagalan adalah hal biasa oleh karena itu pada UD. Indah Jaya tetap mencatat dan menemukan solusi terbaik untuk pembuatan produksinya, tidak lupa pemilik juga selalu memberikan training kepada karyawan dan motivasi. Dan untuk memenuhi permintaan konsumen dengan karyawan terbatas makan UD. Indah Jaya berinisiatif untuk membuat cetakan yang sekali cetak bisa menghasilkan 3-4 permen lollipop sekaligus.

¹⁰⁴ Wawancara dengan Mas Agus..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

2) Harga

Selain faktor produksi dalam strategi bauran pemasaran harga juga merupakan faktor yang penting dalam perusahaan terutama dalam mengembangkan usaha. Ibu Indah Lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya menyatakan bahwa;

“Dalam penetapan harga pada awal-awal produksi tergantung naik turunnya bahan pokok. Namun setelah mengetahui tempat distributor yang tepat, dan pengalaman dari para pengusaha yang lain saat ini kami sudah memberi harga paten (tetap) dengan perhitungan sebagai berikut: “Harga Bahan Baku + Tenaga kerja + 20% (Keuntungan) + 20% (Jaga-Jaga)” dari perhitungan ini mendapatkan hasil 800 per piece-nya. Kami berani menetapkan harga ini karena mendapatkan harga pokok produksi (HPP) dari setiap bahan baku, dan keuntungan yang kami dapat mencaai 100% per piece-nya. Dan untuk yang membeli sistem pembayarannya chas no retur jadi hal ini dapat menekan produk sisa dan bagi penyemangat para reseller”¹⁰⁵

Reduksi data, untuk penetapan harga UD. Indah Jaya menetapkan dengan rumusan sebagai berikut: “Harga Bahan Baku + Tenaga kerja + 20% (Keuntungan) + 20% (Jaga-Jaga)”. Penjelasan tersebut di sambung oleh Bapak Narko, selaku bagian keuangan dan pemenuhan bahan baku;

“Selain penetapan harga dari kami, kami juga memberi varian harga pada produknya, hal ini disesuaikan seberapa banyak mereka mengambil produknya yaitu mulai dari: 0-2.000 pieces jatuh dengan harga Rp. 2.000 per piece, 2.000-5.000 pieces jatuh dengan harga Rp1.900 per piece, 5.000-10.000 pieces dengan harga Rp. 1.800 per piece, dan 10.000 ke atas Rp. 1.700 per piece. Jadi para konsumen atau

¹⁰⁵ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

reseller dapat memilih sesuai keuangan yang mereka punya. Untuk diluaran dijual dengan harga 3000-4000 per piecnya.”¹⁰⁶

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya untuk strategi harga yang pertama kali dilakukan adalah mencari relasi distributor bahan baku yang memiliki kualitas terbaik dengan harga murah untuk mendapatkan harga pokok produksi (HPP), setelah menemukan maka selanjutnya menetapkan harga dengan perhitungan sebagai berikut: “Harga Bahan Baku + Tenaga kerja + 20% (Keuntungan) + 20% (Jaga-Jaga)”. Serta membuat varian harga sesuai dengan kemampuan para konsumen dan *resellernya*, semakin banyak mereka membeli semakin murah dan banyak keuntungan yang didapatkan bagi para *resellernya*.

3) Saluran Distribusi

Untuk mencapai target pasar maka saluran distribusi harus lebih ditingkatkan lagi. Terutama saat musim pandemi *COVID-19* ini banyak sekali penyekatan jalan untukantisipasi penyebaran virus ini. Ibu Indah Lestari, Selaku pemilik UD. Indah Jaya mengatakan;

“Konsumen kami juga banyak yang dari luar Kabupaten Blitar seperti: Tulungagung, Trenggalek, Kediri, Malang, Gresik, lampung, Lombok, Manado. Untuk wilayah Jawa Timur kami membuat surat tugas kepada Dinas Perhubungan tentang perizinan distribusi ke toko-toko dan supermarket diwilayah Jawa Timur. tentunya selalu mematuhi protokol kesehatan dan keinginan menambah kendaraan untuk pendistribusiannya. Selanjutnya untuk diluar wilayah kami

¹⁰⁶ Wawancara dengan Bapak Narko..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 09:00

sudah mempunyai broker/pengepul di setiap wilayah jadi para konsumen dan reseller tinggal mengambil di setiap unit tersebut sesuai dengan wilayahnya, jikalau stok dari broker/pengepul maka dari kami akan mengirim dan tentunya tidak akan menarik biaya pengiriman (ditanggung perusahaan), karena kami mempunyai prinsip tidak membebankan orang lain.”¹⁰⁷

Reduksi data, untuk solusi distribusi pada masa pandemi *COVID-19* UD. Indah jaya mengurus izin pendistribusian agar tetap lancar dalam perjalanannya, sedangkan untuk konsumen diluar wilayah Kabupaten Blitar sudah mempunyai *broker/pengepul* sehingga para konsumen tidak akan jauh-jauh mendapatkan produk tersebut dan tetap bisa menikmati meski masa pandemi *COVID-19*. Hal ini diperkuat dengan dokumentasi yang dilakukan peneliti pada UD. Indah Jaya;

Gambar 4.6

Perizinan Distribusi¹⁰⁸



Sumber: Dokumentasi UD. Indah Jaya

¹⁰⁷ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

¹⁰⁸ Dokumentasi pada UD. Indah Jaya, Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya untuk memudahkan pendistribusiannya mengurus surat perizinan agar diperbolehkan lewat untuk mengantar ke toko-toko dan supermarket sesuai protokol kesehatan, selain itu ada keinginan menambah fasilitas kendaraan. Untuk diluar wilayah Jawa Timur UD. Indah Jaya membentuk perwakilan sebagai broker/pengepul untuk menyalurkan distribusianya, dan apabila stok habis maka sepenuhnya di tanggung perusahaan untuk mensuplai produknya kembali.

4) Promosi

Promosi merupakan suatu kegiatan pemasaran produk agar produk yang ditawarkan dapat diketahui masyarakat luas. Ketika suatu promosi mengalami hambatan maka akan mengakibatkan informasi tidak tersampaikan dengan jelas dan penjualan mengalami penurunan. Berikut ini pernyataan dari Ibu Indah lestari, selaku pemilik UD. Indah Jaya;

“Untuk saat ini kami melakukan promosi melalui media sosial, karena mudah dan juga biaya sangat murah, ada juga dari majalah, benner, televisi. Namun karena saya merasa bahwa dengan media tersebut saya rasa belum cukup. Kedepannya saya berencana untuk membuat E-Commerce sehingga cakupan promosi bisa lebih luas lagi dan tentunya selalu terupdate mengikuti perkembangan zaman. Selain itu saya juga banyak mengikuti bazar-bazar yang diatakan di Kabupaten Blitar, serit saya juga menjadi anggota kelompok UKM, karena dengan manjadi anggota UKM saya

bisa promosi ke kecamatan-kecamatan bahkan luar Kabupaten Blitar”¹⁰⁹

Dari pernyataan diatas, dapat diketahui bahwa, UD. Indah Jaya dalam menghadapi hambatan adalah dengan membuat *E-Commerce* sehingga produk akan lebih luas diketahui oleh masyarakat bahkan sampai keluar negeri, dikarenakan sekarang adalah zaman digital apa bila usaha tidak bisa mengikutinya maka perlahan usahanya akan bangkrut. Selain itu Ibu Indah Lestari ini juga termasuk anggota UKM Kabupaten Blitar, dengan menjadi anggota UKM banyak info tentang *event* bazar-bazar maupun *event* yang lain sehingga masyarakat yang datang akan mengetahui tentang produknya yaitu permen lollipop.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan hambatan dan solusi yang dilakukan oleh UD. Indah Jaya sebagai berikut:

Tabel 4.4

Hambatan dan Solusi UD. Indah Jaya

Bauran Pemasaran	Hambatan	Solusi
Produk	Keterbatasan modal	Memperbanyak relasi dari berbagai pengusaha lain dan tokoh masyarakat.
	Perolehan bahan baku dan harga yang kurang stabil	Memperbanyak relasi dari berbagai pengusaha lain dan tokoh masyarakat.
	Pengalaman dalam mengolah bahan baku	Memperbanyak relasi dari berbagai pengusaha lain dan tokoh masyarakat.

¹⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Indah Lestari..., Tanggal 16 Juni 2021 Pukul 10:00

	Berkurangnya hasil produksi di masa pandemi <i>COVID-19</i>	Berencana membuat cetakan yang sekali cetak bisa menghasilkan 3-4 permen lollipop.
Harga	Penentuan harga produk	Menetapkan dengan rumusan “Harga Bahan Baku + Tenaga kerja + 20% (Keuntungan) + 20% (Jaga-Jaga)” dan memberikan varian harga mulai dari 1.700-2.000.
	Harga tidak stabil karena mengikuti harga bahan baku di pasar	Memperbanyak relasi dari berbagai pengusaha lain dan tokoh masyarakat .
Saluran Distribusi	Keterbatasan kendaraan	Menambah kendaraan seperti mobil dan sepeda motor
	Pendistribusian tidak langsung, mengakibatkan banyak kerusakan produk, keterlambatan pengiriman barang	Menetapkan broker atau pengepul di setiap daerah.
	Pandemi <i>COVID-19</i>	Pembuatan izin distribusi selama pandemi <i>COVID-19</i>
Promosi	Masih banyak belum mengetahui atau mnegoprasikan media sosial	Mengikuti <i>event-event</i> bazar, UKM Kabupaten Blitar, akan menambah <i>E-Commerce</i>

Sumber: Data berdasarkan olahan peneliti