

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Di zaman modern seperti ini banyak sekali usaha – usaha yang berkembang, baik usaha makanan maupun usaha lainnya. Di dalam membangun sebuah usaha khususnya membuat usaha makanan (siap saji) perlu memikirkan strategi dalam pemasarannya dan juga risiko yang akan di dapat. Selain memikirkan strategi dan risiko, seseorang yang ingin membangun suatu usaha harusnya juga memikirkan laba yang akan di dapat. Apabila keuntungan yang di dapat tidak sesuai maka pada strategi dalam penjualan harus di tingkatkan. Keberhasilan suatu usaha tidak bisa didapatkan secara instan melainkan perlu adanya niat usaha dan juga ide-ide yang bisa meningkatkan jumlah penjualan.

Perumusan strategi merupakan suatu proses penyusunan langkah-langkah untuk membangun visi dan misi, menetapkan tujuan strategi dan keuangan perusahaan. Langkah yang diperlu dilakukan perusahaan dalam merumuskan strategi dengan cara (1) mengidentifikasi lingkungan yang akan di masuki oleh perusahaan di masa depan dan menentukan misi perusahaan untuk mencapai visi yang dicita-citakan dalam lingkungan (2) melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan (3) merumuskan faktor-faktor ukuran keberhasilan dar

strategi-strategi yang dirancang berdasarkan analisis sebelumnya (4) menentukan tujuan dan target

Dalam menjalankan usaha makanan siap saji tidak lupa dengan adanya keberhasilan dan juga kekuarang dalam menjalankan usaha. Usaha kuliner ialah usaha yang dianggap menghubungkan dari masa ke masa karna setiap orang membutuhkan makan karena seiring berjalanya waktu orang-orang memilih membeli makanan siap saji daripada mengolahnya sendiri, maka dari itu usaha makanan siap saji ini dari masa ke masa bukan mengalami penurunan peminat untuk melaksanakannya namum mengalami peningkatan minat yang di lirik pelaku usaha. Tentu saja ini merupakan keuntungan dalam seseorang yang menjalankan bisnis kuliner seperti ini. Lalu kelebihan selanjutnya ialah seseorang yang mempunyai usaha kuliner bisa menjalankan usahanya sesuai rencana karena bisa langsung menentukan segalanya mulai dari menu hingga dekorasi sesuai keinginan, apabila menu yang disajikan dan dekorasi dibuat menarik maka ini bisa menjadi keunikan untuk memikat para pelanggan. Lalu kelebihan yang terakhir ialah dengan memanfaatkan teknologi dalam menjalan usaha sangat penting karena membantu dalam menghemat waktu dan biaya. Saat ini ada banyak teknologi yang bisa di terapkan dalam pengelolaan usaha kuliner contohnya seperti penggunaan sistem pemesanan menu dengan menggunakan perangkat lunak.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Gugup Kismo, *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*, (Yogyakarta: Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, 2005), hlm. 86.

Setelah ada kelebihan dari menjalankan usaha makanan siap saji adapun kekurangan dalam menjalankan usaha makanan siap saji yaitu adanya persaingan yang sangat ketat. Di dalam usaha makanan selalu ada yang namanya persaingan karena banyak orang yang membuka usaha makanan untuk menambah penghasilan, maka dari itu sebagai pemilik usaha makanan harus bisa membuat usahanya lebih menarik dan spesial dari usaha pesaing lain. Lalu kekurangan selanjutnya ialah sulitnya mendapat karyawan yang berkompeten, tanpa adanya karyawan yang kompeten maka usaha makanan tidak bisa memberikan pelayanan yang bisa memuaskan pelanggan.

Salah satu cara untuk membangun keberhasilan usaha yaitu dengan cara pandai melihat peluang, mempunyai strategi, memilih lokasi yang tepat, menjual kebutuhan konsumen yang paling diminati, menciptakan inovasi terbaru, memikirkan ancaman atau kerugian yang akan terjadi, harus mempunyai kekuatan bersaing. Keberhasilan usaha bisa dikatakan berhasil apabila minat konsumen dari suatu barang atau makanan dan juga dari kepuasan konsumen. Semakin tinggi permintaan maka semakin banyak keuntungan yang didapatkan. Seperti yang di katakan oleh *George W. England* terhadap tujuan membangun usaha yaitu membangun usaha, menghasilkan produk dengan kualitas atau jumlah tertentu, tumbuh dan berkembang, dan memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Muhamad, "Kesatuan Bisnis dan Etika dalam al-Qur'an: Upaya Membangun Kerangka Bisnis Syariah". Jurnal TSAQAFAH. Vol. 9, No. 1, 2013, 4.

Selain itu menurut Skinner, tujuan bisnis adalah (1) mendapatkan keuntungan atau profit, (2) mempertahankan kelangsungan bisnis tersebut, (3) perkembangan bisnis, (4) dan tanggung jawab social. Dari keempat strategi sangat berpengaruh dalam mencapai keberhasilan suatu usaha, apabila seseorang menggunakan analisis ini kemungkinan usaha yang dijalani akan berkembang dengan baik selain itu dapat mempengaruhi perekonomian masyarakat.<sup>4</sup>

Namun belakangan ini seluruh sector usaha sedang dihantam cobaan yang begitu berat, adanya virus Covid-19 yang melanda seluruh dunia berdampak pada perubahan tatanan kehidupan social serta menurunnya kinerja ekonomi di sebagian negara di dunia, tak terkecuali Indonesia. Untuk itu pemerintah harus menangani dengan cara menyusun strategi yang bisa memulihkan ekonomi nasional. Adanya Pandemi Covid-19 berdampak pada perekonomian karena adanya Covid-19 ini para pemilik usaha harus memutar otak agar dapat mempertahankan usahanya. Adanya pandemic ini membuat masyarakat menjadi takut untuk keluar rumah dan berinteraksi dengan sekitar, lebih memilih mengamankan dirinya sendiri. Berikut data persentase perusahaan yang mengalami penurunan pendapatan:

---

<sup>4</sup> Skinner, dalam Yusanto & Wijayakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), Hlm. 17.

**Tabel 1.1**

**Persentase Perusahaan atau Usaha yang Mengalami Penurunan Pendapatan  
Menurut Lapangan Usaha**

<b>NO</b>	<b>NAMA BIDANG USAHA</b>	<b>PERSENTASE</b>
1	Akomodasi dan makan minum	92,47%
2	Tranportasi dan pergudangan	90,34%
3	Konstruksi	87,94%
4	Industri pengolahan	85,98%
5	Perdagangan	84,60%
6	Jasa lainnya	90,90%

*Sumber : Survey BPS Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha*

Dari data diatas terlihat bahwa beberapa sector usaha mengalami penurunan pendapatan yang drastis dari biasanya dikarenakan adanya pandemic ini, pandemic ini menguji seluruh kalangan sector salah satunya sector usaha makanan dan minuman yang menjadi obyek dalam penelitian ini. Berdasarkan data diatas sector akomodasi dan makan minum mengalami penurunan terbesar dari lainnya yaitu sebesar 92,47%.

Di zaman pandemic seperti ini, menuntut pemilik usaha untuk memiliki strategi khusus agar membuat usahanya dapat bertahan ditengah goncangan dasyat yang menguji para pemilik usaha. Salah satu usaha yang terkena dampak Covid 19 adalah usaha dibidang makanan yang ada di Kapatihan Tulungagung. Virus ini membuat masyarakat lebih selektif dalam memilih makanan karena demi menjaga kesehatan dan kebersihan dirinya

sendiri. Lebih memilih mengolah makanan sendiri dirumah untuk menjamin higeinitas.

Di Kepatihan, banyak sekali pedagang yang menjual makanan siap saji yang buka dari pagi hingga malam hari. Pedagang makanan siap saji ini ada sudah sejak lama, salah satunya adalah warung pojok *food*. Warung pojok *food* merupakan warung yang menjual beraneka macam makanan matang dengan menu yang berbeda-beda setiap hari dan juga harganya sangat ekonomis untuk warga sekitar. Walaupun warung ini berukuran sedang tetapi penjual menyediakan tempat untuk makan dan juga menyediakan beraneka macam minuman dingin. Selain itu warung ini membiarkan pembeli memilih makanan atau lauk itu sendiri secara prasmanan.

Adanya pedagang ini membuat masyarakat setempat mudah mencari makanan matang, dikarenakan masyarakat itu sendiri lebih menyukai membeli makanan daripada memasak sendiri dirumah. Selain mudah dicari harga makanan ini juga sangat terjangkau. Walaupun ini masih bisa dibilang usaha mikro tetapi keuntungan yang didapatkan oleh pedagang ini lumayan banyak. Apabila pedagang siap saji ini bisa lebih mengembangkan usahanya maka bisa jadi perekonomian lebih tinggi dan mensejahterahkan masyarakat, dan juga apabila pandai melihat peluang untuk berusaha maka bisa memperluas usaha tersebut.

Strategi yang digunakan warung pojok *food* ini dapat memberikan dampak kesejahteraan bagi masyarakat yaitu jam kerja, modal usaha,

pendapatan, dan lokasi. Dalam menjalankan usaha pastinya mempunyai dampak – dampak yang mempengaruhi dalam usaha, adapun dampak positif dari usaha dagang makanan matang di warung pojok ini yaitu membuka peluang kerja untuk masyarakat sekitar, bisa menjadi inspirasi bagi orang yang ingin membangun usaha.

Sedangkan dampak negatifnya adalah adanya persaingan yang ketat, kondisi pasar yang tidak stabil, adanya kerugian, karyawan banyak yang mengundurkan diri, sedikitnya anggaran modal yang dipakai, adanya tekanan dari luar yang banyak menghadang, lalu kurangnya tenaga ahli. Agar dampak ini tidak semakin menjadi-jadi diperlukan adanya cara untuk meminimalisir yaitu dengan menciptakan inovasi baru, jadi warung ini harus bisa menciptakan makanan dengan rasa yang lebih atau unik yang berbeda dari warung-warung lainnya. Lalu dari segi lokasi mungkin harus melakukan sedikit renovasi agar terlihat lebih baos dari sebelumnya, walaupun ini hanya warung pojok tetapi tidak ada salahnya membuat tempat tersebut lebih menarik itu bisa memberika rasa nyaman bagi pelanggan. Dari segi pelayanan mungkin agar bisa lebih ditingkatkan dan juga harus memiliki sopan santun, lalu dalam perkataan harus lebih dijaga. Dalam mengelolah keuangan harus bisa meminimalisir pengeluaran kebutuhan apabila tidak bisa memanage keuangan dengan baik bisa menjadi salah satu pemicu adanya kebangkrutan. Penelitian dari Leli Farida dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Produk Pangan Lokal Dalam Meningkatkan Industri Kreatif Perspektif Ekonomi Islam” mengatakan

bahwa faktanya strategi yang digunakan untuk pengembangan produk pangan lokal itu dimana pelaku usaha harus mengikuti pelatihan, meningkatkan kualitas produk, melakukan kerjasama dengan pemerintah atau lembaga-lembaga yang terkait, mengoptimalkan kegiatan produk, harga terjangkau, memperluas jangkauan pemasaran, menggunakan bauran pemasaran meliputi produk yang halal.<sup>5</sup>

Selain itu juga ada peneliti lain yang bernama Helen Malinda mengatakan fakta terkait dengan pengembangan usaha UKM dengan menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi penyediaan bahan baku, proses produksi, dan dampaknya terhadap lingkungan sekitar secara keseluruhan sesuai dengan konsep ekonomi Islam yaitu halal.<sup>6</sup>

Adapun permasalahan yang ingin peneliti pecahkan yaitu dimana warung pojok food ini termasuk dalam ukm sektor pangan dan juga dapat meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat di Kepatihan.

Fenomena ini sering terjadi di dalam usaha dagang makanan matang, dimana konsumen membeli makanan matang dan mengharapkan cita rasa yang enak dengan harga yang murah dan juga kualitas yang terjamin. Banyak konsumen yang membeli makanan matang di warung pojok *food* karena harganya yang murah dan juga porsi yang banyak dan menunya

---

<sup>5</sup> Leli Farida, skripsi: “*Analisis Strategi Pengembangan Produk Pangan Lokal Dalam Meningkatkan Industri Kreatif Perspektif Ekonomi Islam*”. (Lampung: UIN Raden Intan, 2018), hlm. 2.

<sup>6</sup> Helen Melinda, skripsi: “*Analisis strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonomi Islam*”. (Lampung : UIN Raden Intan, 2017), hlm. 2.

selalu berganti setiap harinya. Banyak pedagang yang ingin mendapat keuntungan dari menjual makanan matang, tetapi mereka tidak bisa menaikkan harga makanan dikarenakan takut kehilangan konsumen karena tidak membeli makanan ke warung ini dan juga menyebabkan pendapatan menurun. Harga menjadi salah satu faktor terpenting dalam suatu penjualan, dimana penetapan harga menjadi suatu strategi atau taktik dalam penjualan makanan siap saji. Penjual menetapkan harga murah dan juga porsi yang sesuai agar konsumen datang untuk mencoba dan kembali lagi membeli dikarenakan harganya yang murah. Selain harga cita rasa menjadi salah satu faktor penting yang mempengaruhi suatu penjualan.

Dalam cita rasa ini harus memiliki rasa yang beda atau mempunyai ciri khas tersendiri yang dimana konsumen bisa merasakan adanya perbedaan rasa makanan di warung pojok *food* dengan warung-warung lainnya.

**Table 1.2 Data Penjualan warung pojok food Tahun 2016-2018**

<b>Bulan</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Januari	Rp. 15.465.000	Rp. 10.996.500	Rp. 5.350.000
Februari	Rp. 10.750.000	Rp. 15.816.900	Rp. 5.005.750
Maret	Rp. 15.352.000	Rp. 10.393.100	Rp. 5.873.500
April	Rp. 15.851.500	Rp. 5.928.550	Rp. 10.769.000
Mei	Rp. 5.995.450	Rp. 15.806.450	Rp. 5.355.000
Juni	Rp. 10.253.300	Rp. 5.299.050	Rp. 15.505.000
Juli	Rp. 15.797.650	Rp. 10.992.750	Rp. 5.462.100

Agustus	Rp. 15.150.700	Rp. 10.473.200	Rp. 5.198.000
September	Rp. 15.005.450	Rp. 10.304.150	Rp. 5.287.500
Oktober	Rp. 15.675.900	Rp. 5.869.400	Rp. 10.613.900
November	Rp. 15.906.050	Rp. 10.591.700	Rp. 5.050.000
Desember	Rp. 15.847.500	Rp. 10.571.000	Rp. 5.456.500
<b>Jumlah</b>	Rp. 167.050.500	Rp. 123.042.750	Rp. 84.926.250

*Sumber: Warung Pojok Food 2019*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan di Warung Pojok *Food* selalu mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Penjualan pada tahun 2017 mengalami penurunan sebesar Rp. 44.007.750,- dari tahun 2016. Dan pada tahun 2018, penurunan penjualan kembali terjadi sebesar Rp. 38.116.500,- dari tahun 2017.

Alasan peneliti memilih judul “**Analisis strategi keberhasilan usaha dagang makanan bagi kesejahteraan perekonomian masyarakat di Kepatihan Tulungagung**” karena menurut peneliti usaha dagang makanan matang di Kepatihan Tulungagung ini memiliki potensi keuntungan yang besar apabila pedagang tersebut bisa melihat peluang dan juga melihat bagaimana kondisi ekonomi apabila usaha mereka apabila berjalan dengan lancar itu bisa memberikan kesejahteraan bagi perekonomian masyarakat setempat. Adanya usaha makanan ini bisa juga memberikan lowongan pekerjaan bagi masyarakat setempat.

**B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi keberhasilan usaha dagang makanan Warung Pojok *Food* di Kepatihan?
2. Apa hambatan dalam penerapan strategi yang dilakukan oleh Warung Pojok *Food* bagi perekonomian masyarakat di Kepatihan?

**C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menjelaskan bagaimana keberhasilan usaha dan kesejahteraan masyarakat dalam usaha dagang makanan di Kepatihan Tulungagung.
2. Untuk mengetahui hambatan dan hasil yang sudah dicapai setelah mengetahui keberhasilan tersebut.

**D. Pembatasan Masalah**

1. Strategi keberhasilan usaha dagang makanan (warung pojok *food*)
2. Profit usaha
3. Dampak dari profit usaha

**E. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat teoritis

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menjadi sebuah dorongan untuk masyarakat khususnya Kepatihan agar bisa lebih mempunyai ide atau kreativitas dalam melakukan usaha dan membuat produk-produk dengan terobosan terbaru

## 2. Manfaat praktis

### a. Bagi Akademik

Hasil dari penelitian ini dapat menambah kepustakaan IAIN Tulungagung untuk di jadikan sebagai referensi dan dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa, khususnya pada jurusan Ekonomi Syariah

### b. Bagi peneliti yang akan datang

Bagi peneliti yang akan datang hasil penelitian ini bisa di jadikan sebagai acuan apabila ingin meneliti lagi tentang keberhasilan usaha dagang makanan bagi kesejahteraan perekonomian masyarakat.

## **F. Penegasan istilah**

### 1. Definisi Konseptual

- a. Strategi merupakan suatu alat untuk mencapai sebuah tujuan. Dalam membangun suatu usaha diperlukan adanya strategi agar usaha tersebut bisa berjalan sesuai apa yang diinginkan. Peran strategi dalam keberhasilan usaha sangat penting, karena jika strategi yang diterapkan dalam suatu usaha mampu berjalan dengan lancar bisa dikatakan usaha tersebut akan sukses dan memberikan banyak profit atau keuntungan. Apabila dalam suatu usaha tidak memiliki strategi yang tepat atau tidak benar dalam menjalankan strategi yang telah ditetapkan maka usaha

tersebut tidak bisa berjalan dengan baik dan tidak bisa memberikan profit atau keuntungan yang telah diharapkan.

- b. Keberhasilan usaha bisa dikatakan sebagai pencapaian hasil usaha yang maksimal. Keberhasilan usaha tidak bisa diraih dengan mudah, hal itu bisa terjadi karena dari wirausahawanya mempunyai kreativitas, inovasi, ide-ide yang berbeda dari wirausahawan lainnya, lalu mengikuti perkembangan teknologi yang sudah sangat canggih di era ini dan juga pandai dalam melihat peluang yang ada disekitar.
- c. Kesejahteraan perekonomian masyarakat ini mempunyai keterkaitan dengan keberhasilan usaha yaitu apabila suatu usaha bisa mencapai dengan memberikan keuntungan yang besar bagi para pedagang makanan ini maka kesejahteraan perekonomian masyarakat disekitarnya akan terangkat.<sup>7</sup>

## 2. Definisi Operasional

- a. Strategi atau bisa dikatakan juga strategis yaitu dimana suatu rencana atau ide-ide yang digunakan untuk membangun suatu usaha agar usaha tersebut bisa berjalan dengan baik sesuai apa yang diharapkan. Strategi ini dapat diukur dari indikator strategi pemasaran, pemilihan tempat untuk berjualan, harga.

---

<sup>7</sup> Qodiatul Asrof Ramadani, "Strategi Keberhasilan Usaha Dengan Pendekatan Motivasi Usaha Serta Kemampuan usaha Pada Industri Mikro, Kecil, Dan Menengah (IMKM) Makanan Ringan Di Kota Serang", Jurnal Visionida, Vol.3 No.1, Juni 2017

- b. Kesejahteraan perekonomian masyarakat lebih baik tidak dilihat dari fisik saja dikarenakan harus memperhatikan dari aspek ekonomi, aspek social dan juga kualitas hidup rakyat.
- c. Keberhasilan usaha bisa terus terjadi apabila kemampuan menyesuaikan diri lebih menonjol, kemampuan dalam mencari laba sudah baik. Adapun keberhasilan usaha bisa dilihat dari beberapa indikator diantaranya adalah pendekatan pencapaian tujuan yang artinya mendapatkan selisih antara harga jual dengan modal produksi, pendekatan sistem dimana keberhasilan usaha ini dinilai dari cara untuk mencapai tujuan akhir yang berarti hubungan antar individu dalam usaha bersama dan juga tercipta koordinasi kerja yang kondusif, pendekatan konstituensi dinilai baik apabila keberhasilan usaha mempunyai hubungan yang bagus dengan mitra kerja yang akan menjadi pendukung kelanjutan usahanya. Selain itu bisa juga dilihat dari jumlah produksi, jumlah pelanggan, pendapatan usaha, dan juga perluasan daerah pemasaran.

## **G. Sistematika Penulisan**

- BAB I** : pendahuluan terdiri dari: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah, penelitian terdahulu, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.
- BAB II** : landasan teori terdiri dari: kajian teoritis, penelitian terdahulu, dan kerangka konseptual.
- BAB III** : metode penelitian terdiri dari: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan, tahap – tahap penelitian.
- BAB IV** : hasil penelitian terdiri dari: hasil dan pembahasan penelitian
- BAB V** : Pembahasan berisi tentang pembahasan analisis strategi keberhasilan usaha dagang makanan bagi kesejahteraan di Kepatihan, Tulungagung.
- BAB VI** : penutup terdiri dari: kesimpulan, saran atau rekomendasi, daftar rujukan, lampiran-lampiran hingga riwayat hidup.